100个做人细节 100次成功机会

志　刚◎编著

成功做人要注意的100个细节

小事成就大事，细节成就完美。微不足道的细节某种程度上可以决定事业的成功与失败。

“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”人的一生是短暂的，一个人要想在有限的人生创造无限的价值，他就必须从思想上认识到细节的重要性。

CHENGGONG ZUOREN YAOZHUYIDE100GEXIJIE



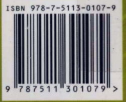
中国華僑出版社

成功做人要注意的100个细节

任何一件事都是由无数的小细节组成的，而且它们之间环环相扣，一招不慎就有可能鸡飞蛋打、满盘皆输。

本书没有长篇大论地讲成功做人的大道理，全是实实在在的小事，正是这些小事折射出的道理蕴含着成功的希望。

CHENGGONG ZUOREN YAOZHUYIDE100GEXIJIE


ISBN 978-7-5113-0107-9

定价：30.00元

100个做人细节 100次成功机会

志刚◎编著

成功做人要注意的100个细节

YAOZHUYIDE100GEXIJIE



中國華僑出版社

图书在版编目（CIP）数据

成功做人要注意的100个细节 / 志刚编著. —北京：中国华侨出版社，2009.10

ISBN 978-7-5113-0107-9

Ⅰ.成… Ⅱ.志… Ⅲ.人生哲学－通俗读物 Ⅳ.B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2009）第178865号

●成功做人要注意的100个细节

著　　者/志　刚
责任编辑/文　喆
装帧设计/添翼图文设计室
经　　销/全国新华书店
开　　本/710×1000毫米　1/16开　印张/18　字数200千字
印　　刷/北京溢漾印刷有限公司
版　　次/2009年12月第1版　2009年12月第1次印刷
印　　数/4000册
书　　号/ISBN 978-7-5113-0107-9
定　　价/30.00元

中国华侨出版社　北京市安定路20号院3号楼　邮编：100029
法律顾问：陈鹰律师事务所
编辑部：(010)64443056　64443979
发行部：(010)64443051　传真：(010)64439708
网址：www.oveaschin.com
e-mail:oveaschin@sina.com

前 言



老子曰：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。成功人士之所以能够在芸芸众生中出类拔萃，那是因为他们懂得成功的秘诀：注重细节。“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深。”由此可见，小事成就大事，细节成就完美。微不足道的细节在某种程度上可以决定事业的成败。因此，一个人只要在细节上肯下工夫，注重细节，那么他同样可以在激烈的竞争中脱颖而出。与之相反，那些忽视细节的人注定只能是失败者。一个人不论在交际场合，还是在家庭内部；无论是面对亲朋好友，还是对待亲密爱人，都要从细节做起，在点滴中积累。任何一件事都是由无数的小细节组成的，而且它们内部之间环环相扣，一招不慎就有可能鸡飞蛋打、满盘皆输。

勿以善小而不为，勿以恶小而为之。人的一生是短暂的，一个人要想在有限的人生创造无限的价值，他就必须从思想上认识到细节的重要性。但是在现实中，大多数人十分羡慕别人的成功，于是他们也立下豪言壮志，希望自己有朝一日也能出人头地，把事业做大做强。尽管他们有雄韬伟略的战略家，但他们缺少精益求精的执行者；尽管他们有健全的管理规章制度，但他们难以将规章条款不

折不扣地执行。他们需要放下好高骛远的理想，将计划脚踏实地地落实；及时纠正心浮气躁、浅尝辄止的坏习惯，从小培养对细节十分注意的好习惯。

本书从“完善心态篇”、“为人处世篇”、“成就事业篇”、“人际交往篇”、“交际口才篇”、“修身养性篇”和“婚姻家庭篇”等方面罗列了成功做人的100个细节，详细阐述了其中隐含的人生哲理。通过阅读本书，读者可以重视曾被自己忽视的细节，从而抓住成功的机遇，成就自己完美的一生。

目 录

完善心态篇

心态决定一切。一个人究竟是积极心态还是消极心态，看似不值一提的差别，事后却会成为决定人生成败的关键。良好的心态是成功的开始，一个人只要将心态摆正，才能直面接踵而来的困难，设法寻求解决问题的突破口。相反，一个事事抱怨、埋怨他人的人等待他的只能是失败。

为人处世篇

一个人只要在社会上生存，就必须和行行色色的人打交道。在与人相处的过程中，要想和别人和睦相处，就必须掌握必要的生存技巧。凡事要自己多动脑，多思考，多向别人请教，只要自己不断努力，相信每个人都会做得更好。

自我提高篇

人生就像一本厚厚的书，它需要每个人一辈子去品读。人生是短暂的，而学习是无穷的，活到老就要学到老。通过学习，枯燥无味的生活可以多一份精彩。留心处处皆学问，每个人都应该提高自身修养，才能够在社会上立足。

人际交往篇

对于初出茅庐、涉世未深的年轻人来讲，他们更需要的是在社会上的磨练，是学习谈话的艺术、交往的细节。留心处处皆学问，只有自己平时留意生活中的点滴，才会在积累中成熟，慢慢成为一名交际高手。

交际口才篇

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。良好的口才已经成为当代人必备的技能之一。它不仅是人际交往的技巧，更是一种立足社会的能力。它能够使人客观应对现实中的各种事情，使人在职场上游刃有余、左右逢源。

成就事业篇

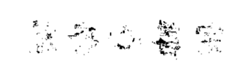
人生在世，要想活出精彩，就必须有所追求；要想出人头地，就必须成就事业。尽管前行的道路漫长而又充满荆棘，但只要相信自我、顽强拼搏，就一定会排除万难，到达人生的顶峰。尽管每个人都不可能像比尔·盖茨那么富有，像曾国藩那么有魄力，但只要自己默默付出、不懈追求，自己体验到了成功过程的不易，在磨练中不断成熟，这已足矣，这便是成功的价值所在。

婚姻家庭篇

美满的婚姻是衡量一个人幸福与否的重要标准，和睦的家庭是一个人繁忙工作之余的幸福港湾。面对婚姻，夫妻之间难免有小矛盾，关键是双方如何处理。双方将矛盾处理得当，夫妻就会更加珍惜来之不易的幸福；反之则会导致矛盾升级，甚至出现婚姻破裂的危险。

完善心态篇

心态决定一切。一个人究竟是积极心态还是消极心态，看似不值一提的差别，事后却会成为决定人生成败的关键。良好的心态是成功的开始，一个人只要将心态摆正，才能直面接踵而来的困难，设法寻求解决问题的突破口。相反，一个事事抱怨、埋怨他人的人等待他的只能是失败。



1.失去自信就失去希望

哀莫大于心死，一个人如果对自己丧失信心，那么便无药可救。只有满怀自信的人，才能在任何时候怀有自信，向胜利进军。

中国歌坛有一个叱咤风云的组合叫做零点乐队，他们有首脍炙人口的歌曲叫做《相信自己》。“多少次挥汗如雨，伤痛曾填满记忆；只因为始终相信，去拼搏才能胜利；总是在鼓舞自己，要成功就得努力；热血在赛沸腾，巨人在东方升起。相信自己，你将赢得胜利创造奇迹；相信自己，梦想在你手中这是你的天地；相信自己，你将超越极限超越自己；相信自己，当这一切过去你们将是第一。”每当听着《相信自己》催人上进的旋律，一种自信的暖流充塞全身，一种无形的力量促你奋斗，一种拼搏的欲望油然而生。

一个人要想有所成就，事业有成，首先必须相信自己：要相信自己有正视现实的决心，相信自己有战胜困难的信念，要相信自己有获得成功的希望。一个人应该这样鼓励自己：我要敢为人先，我能做得最好，我定会取得成功。一个人只有坚信自己，永不放弃，才会有朝一日，迈向成功；哀莫大于心死，如果他连自己都不相信，那么他犹如没有了脊梁骨，只能整日在迷失自我中聊以此生。

很多时候，有的人未开始做某一件事之前就开始打退堂鼓，“我不行”的魔咒时刻在紧绷着他的神经。不尝试怎会有成功，哪怕失败也无所谓。“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。”暂时的失败会使你得到宝贵的经验，一时的不利更激发你奋斗的勇气，吸取教

训，从头再来，再接再厉，直到成功。人们常说，心态决定人生的成败，以积极的心态面对人生，它会使你充满自信：它会使你赢得幸福，助你吸引财富；它会让你知足常乐，促进你正常地思考问题；它也会激励你自己和他人，面对人生的挫折，消除心理障碍。

自信犹如一棵被压在石头底下的小草，它会使你爆发惊人的毅力，会像小草一样冲破阻碍，顽强地成长，创造生命的奇迹。美国女作家海伦·凯勒幼年不幸，因病造成耳聋眼瞎，但她并不向命运低头，她凭借自信，自强不息，百折不挠，通过努力 14 岁就已经攻克多种外语，通晓德、法、古罗马、希腊等语言。德国著名天文学家开普勒因儿时出天花而留下后遗症，随后他又患猩红热，高烧烧坏了眼睛，成为高度近视。尽管他终身受疾病折磨，但他从未失去自信，通过自己的努力建立了行星运动三定律，为牛顿发现万有引力打下基础。埃及作家，文学评论家塔哈·侯赛因在双目失明的逆境下，凭借顽强自信到法国留学，成为埃及历史上第一位博士。他被誉为“阿拉伯文学支柱”，因为他在极其困难的条件下，完成了小说《鹧鸪的叫声》、《不幸的树》、《失去的爱情》和自传性的《日子》等以及文学评论《前伊斯兰时代的文学》和《阿拉伯文学史》等。

我国著名职业旅行家、世界吉尼斯纪录创造者、手摇轮椅万里行中国的第一人——残疾英雄尹小星凭着自己坚强的信念，顽强的毅力经受了常人所难以想象的困难，手摇轮椅走遍了全国，并且凭借双臂攀登了华山、泰山等 20 多座名山。1999 年，他又手摇轮椅穿越了世界第二大流动性沙漠——塔克拉玛干沙漠，并创造了世界吉尼斯纪录，成为我国著名的残疾英雄。2004 年他又成功穿越了“死亡之海”罗布泊。尹小星出身于江苏徐州的一个农村家庭，在 1 岁时不幸患上了小儿麻痹症，双腿严重萎缩残废，从此他只能与轮椅为伴。但他没有自怨自艾，反而勇敢面对厄运，积极面对人生，为了梦想不懈奋斗。1991 年 12 月 8 日，尹小星开始了他的

“手摇轮椅神州万里行”。几年来他走遍了祖国的东西南北。1995年3月，他徒手登上了以险峻著称的华山。华山的“天梯”、“云梯”、“长空栈道”都是极险的关口，台阶只有半脚宽，并且基本上呈垂直状。他只能像长臂猿一样完全依靠双臂抓住铁索上下，用了14个小时登上华山最高峰——海拔2160米的落雁峰。到1996年5月1日，尹小星用7个半小时登上泰山极顶之后，五岳已全被这位无腿青年征服了。尹小星并没有停下自己前进的步伐，他的目标是青藏高原。青藏高原上空气含氧量仅是平原上的30%，必经的唐古拉山口海拔5231米，空气稀薄，严重缺氧，被称为“生命的绝对禁区”。尹小星从青海进入西藏时，已是8月中旬了。在平原，他最多一天可走160多千米，而在青藏高原上行走很费力，平均每天只能走30多千米的路。但最后被他征服。下山时，他被雕像的悲壮感动得泪流满面了。尹小星接下来的目标是世界第二大流动性沙漠——塔克拉玛干大沙漠，塔克拉玛干大沙漠总面积达34万平方千米。沙漠与天际相接，每当风暴刮起时，只有森森白骨在沙海中浮沉，科考专家彭加木、探险勇士余纯顺等人曾先后被这片沙漠吞没。但是尹小星并没有被恶劣的环境所吓倒，他克服沙暴、酷暑、严寒的考验，终于穿越了“死亡之海”。

尹小星身残志坚，创造奇迹，源于他百折不挠的勇气，更源于他充分的自信，乐观的精神。我们深刻地体会到一点：自信的力量是无穷的。

人海茫茫，你我只是沧海之一粟，芸芸众生，你我只是凡夫之俗子。但是一个人可以平凡，但不能平庸。同在一片蓝天下，同顶炎炎烈日，共沐皎皎月辉，心智不缺，心力不乏，你要勇于展示自己的才华，要敢于迎接现实的困难，要坚信自己的信念，不能因别人的质疑不满而怀疑自己，因别人的冷嘲热讽而否定自己。小泽征尔是世界著名的交响乐指挥家。在一次世界优秀指挥家大赛的决赛中，他按照评委会给的乐谱指挥演奏，敏锐地发现了不和谐的声

音。起初，他以为是乐队演奏出了错误，就停下来重新演奏，但还是不对。他觉得是乐谱有问题。这时，在场的作曲家和评委会的权威人士坚持说乐谱绝对没有问题，是他错了。面对一大批音乐大师和权威人士，他思考再三，最后斩钉截铁地大声说："不！一定是乐谱错了！"话音刚落，评委席上的评委们立即站起来，报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。原来，这是评委们精心设计的"圈套"，以此来检验指挥家在发现乐谱错误并遭到权威人士"否定"的情况下，能否坚持自己的正确主张。前两位参加决赛的指挥家虽然也发现了错误，但终因随声附和权威们的意见而被淘汰。小泽征尔却因充满自信而摘取了世界指挥家大赛的桂冠。

一个人只要拥有积极的心态，他便会以百倍的自信去迎接挑战，以乐观的精神去面对困难，从而战胜自我，战胜困难，不断攀登人生的高峰，创造生命的奇迹。

2. 不能自制就不能自强

自制力是人生的方向舵，有了它人生之舟便可以避开暗礁，乘风破浪，勇往直前。

在人生的道路上，自制力是一个人顺利通过悬崖的安全屏障。一个人一旦失去自制力，他将会在欲望的泥沼中无法自拔。因此面临诱惑时，自制力就是克服困难的法宝，提高自制力是迈向成功的必由之路。

下面讲述的是一个感人至深的故事，主人公通过自己的自制力克服了常人难以克服的困难，最终实现了自己的理想。

勒格森·卡伊拉出身卑微，但他的理想却很远大：生在贫穷落后的非洲的他，希望有朝一日接受美国的先进教育。他希望自己能像他心目中的英雄亚伯拉罕·林肯那样，出生贫寒却闻名遐迩，成为美国总统，一生为解放黑人奴隶进行不懈的斗争。他希望自己也像华盛顿那样，粉碎万恶的奴隶制度，成为一位伟大的改革家和教育家。为此，他身上仅仅带着维持五天的食物和他的两本宝书《圣经》和《天路历程》，踏上了他的人生旅途。他将徒步从他的家乡尼亚萨兰（今马拉维）的村庄向北穿过东非荒原到达开罗，在那儿他可以乘船到美国，开始他的大学教育。

勒格森既不知道他将读那所大学，也不知道大学会不会接受他，尽管他身无分文，他依然出发。他在崎岖的非洲大地上，艰难跋涉了五天。他身上带的食物已经吃完，水也将近喝完，他将面临

缺少食物的境地。只要他转身回到家乡，他将不必饱尝饥饿，忍受痛苦，但是他明白回头意味着放弃，他将重新回到贫穷和无知。他对自己发誓：不到美国绝不罢休，不管前行遇到什么困难他将毅然前行。

勒格森每到路过的村庄，他都会十分小心，因为他难以判断当地人对他究竟是友善的还是敌意的。每天他吃的是野果和其他可以吃的植物，过的是以大地为床、星空为被的生活。艰难的旅途生活让他饱受折磨，本来身材瘦弱的他显得更加面黄肌瘦。有一次，他不幸因淋雨而发起高烧，而且高烧持续不退。不幸中的万幸是他遇到了一位热心肠的陌生人。那位好心人知道他的境况后十分同情他的处境，悉心照料他的起居，用草药为他疗伤。在恢复的过程中，勒格森也曾几度因心灰意冷而想放弃回家。但是每当他看到自己爱不释手的两本书，重温那些滚瓜烂熟的语句，他马上恢复自信，痛下决心绝不放弃。工夫不负有心人，终于有一天勒格森到达了乌干达首都坎帕拉。通过一段时间的恢复，勒格森的体质逐渐强壮起来，但是他的身体还是十分虚弱，还需要一段时间才能彻底痊愈。于是他决定自己先暂时住在坎帕拉保养身体，等痊愈后再另行打算。他这一呆就耗费了半年时间，在此期间他并没有贪图享乐，而是利用业余时间到各种图书馆贪婪地阅读各种书籍。有一次他无意中发现了一本介绍美国大学的书，他如获至宝，仔细阅读。令他万分惊喜的是其中夹着一张珍贵的美国地图。这张图深深地吸引着他，图中鲜明地标注着他理想中的学府的位置。

勒格森所申请的第一个具体的院校是位于华盛顿佛农山区的斯卡吉特峡谷学院。在常人眼里，这根本是痴心妄想，不可能实现。但是勒格森还是决定给学院的主任写信，向他讲明自己的境况，同时还希望自己能够得到奖学金。勒格森的坚持深深地感动了斯卡吉特的主任，他接受了勒格森的申请，还特意向他提供了奖学金，为他找到了一份工作，通过工作赚来的工资足以支付他上学期间的食

宿费用。

尽管学校答应录取勒格森，但是接踵而来的麻烦事又来了，要到美国去，勒格森必须具备护照和签证，但是得到护照他必须向美国政府提供确切的出生日期证明。更糟糕的是要拿到签证，他还需证明他拥有可使他往返美国的费用。勒格森只好再次拿起笔给他童年时起就曾教导过他的传教士写了份求助信。结果传教士们通过政府渠道帮助他很快拿到了护照。然而，格勒森还是缺少领取签证所必须拥有的那笔航空费用。

勒格森并不灰心，继续向开罗前进，他相信自己一定能通过某种途径得到自己需要的这笔钱。正是他非常的坚信这一点，他花了自己仅有的一点积蓄买了一双新鞋，使自己不必光着脚走进学院的大门。

几个月过去了，他勇敢的旅途事迹也渐渐的广为人之。当他身无分文，筋疲力尽地到达喀土穆时，关于他的传说已经在非洲和华盛顿佛农山区广为流传了。斯卡吉特峡谷学院的学生们在当地市民的帮助下，寄给勒格森 650 美元，用以支付他来美国的费用。当得知这些人的慷慨帮助后，格勒森疲惫地跪在地上，满怀喜悦和感激。

经过两年多的行程，勒格森终于来到斯卡吉特峡谷学院。他手持自己宝贵的两本书，骄傲地跨进了学院高耸的大门。毕业后，格勒森并没有停止自己的奋斗。他继续进行学术研究，并到达英国成为剑桥大学的一名政治学教授，同时还是广受尊重的权威。

格勒森就像是个传奇性人物，他的经历真可谓充满荆棘，但是他的事迹说明一个人一旦具有了超强的自制力，他就拥有了无限的力量来战胜前行路上的重重障碍。所以亲爱的朋友们，提高自制力对于一个人的成长尤为重要。它的光芒将会指引着人们向着自己心中的理想迈近。

3. 学会适当的取舍

智者会懂得如何在复杂的情况下适当取舍，这会成为他们成功的捷径；而庸人不会分析自己所拥有的优劣，盲目取舍，事倍功半。因此要想成功，学会取舍至关重要。

在遥远的古代，有一位国王因爱民如子而受到百姓的拥戴。可是他一直因自己缺手断腿而自惭形秽。有一天，为了让自己的后代子民记住自己，国王请来了全国一流的的画家特意给他画肖像照。第一位画家将他的神态、相貌画得栩栩如生。但是当国王看到画时，非但没有称赞他，反而却大发雷霆，因为他觉得自己本人并不是画上的残缺像。于是他派人杀死了那位画家。当第二位画家给他画像时，他为了让国王满意，吸取了教训，把国王画成了一个既有胳膊又有双腿的健全人。国王看后并没有表示满意。因为他知道自己并没有画中那么漂亮，他反而觉得第二位画家在暗中讽刺他。随后第二位画家也被处死。于是国王又请来了第三位画家。这位画家十分苦恼，他觉得自己不能重蹈覆辙，但又苦无对策。就在为国王选取画像的角度时，他灵机一动，急中生智，将国王画成单腿跪地，闭着一只眼睛正瞄准射击。这样的话就避免了国王的缺点，将他的优点表现得淋漓尽致。国王看到这幅画后十分满意，对第三位画家大加赞赏。

同样给国王画像，三位画家的下场却截然不同。如果单从画技的角度讲，他们不分伯仲。但是他们之中，唯有第三位善于选择，

懂得取舍。每个人都有虚荣心，国王也不例外。他既然想把自己的肖像画留给后辈瞻仰，那么他肯定想把自己最好的一面表现出来。而第三位正好做到了这一点。尽管第二位将国王画得如同健全人一样，这样一来画固然好看但有失现实，让国王感到不舒服，觉得在讽刺自己。所以，生活中每个人都要像第三位画家那样善于取舍，在两者之间寻求平衡。

林肯曾经说过，所谓聪明的人就在于他知道什么是选择。现实中智者往往能够善于取舍。在社交场合，有的人说话直言不讳，经常直接当着别人的面指出对方的缺点。这种人固然值得钦佩，但是他们讲话要分人分场合。对于那些自尊心强的人，他们讲话就必须委婉，甚至避而不谈；对于那些大大咧咧的人，他们就可以直截了当说出。同时讲话要客观实际，不要夸大现实，否则会让别人觉得你有奉承或讽刺的嫌疑。一个人说话办事只有善于择其优弃其劣，真诚而又客观，才能服众。

有这样一则寓言：一头毛驴要吃草，它的左右两边各放一堆青草，而毛驴不知该吃哪一堆，最后竟然在犹豫不决中活活饿死。现实中像毛驴这样不善取舍的人大有人在。他们一辈子只能是碌碌无为，无所成就。

《三国演义》赤壁之战中，曹操率领的 83 万大军不敌 5 万人的刘备大军，最后全军覆没，曹操带着残兵败将经乌林方向逃回自己的大本营许都。诸葛孔明神机妙算，猜到曹操必然经过那里，便派关羽在那里驻兵等候，逮捕曹操。事情果然不出孔明所料，关羽在华容道堵截了曹操。但是关公忘记了自己立下的军令状，仍念过去在曹营中享受曹操的优待恩德，最终将曹操放走。关羽错失了抓住曹操的良机，放虎归山，犯下了错误。有的时候，机会就是一次，机不可失，时不再来。纵然后悔一辈子也是无济于事。关羽因为错放曹操违背了军令状，面临砍头的下场。幸亏事后孔明以天象不佳为借口原谅了关羽，如果按军法处置，关羽便被推出去斩首了。

人生不是儿戏，机会往往仅有一次，错过了就不可能再来。在关键时刻，人生如同试卷上的一道选择题，答案只有对与错。比如高中学生文理分科，一个学生选择了文科就意味着放弃理科。而衡量这件事情的标准就是你自己的目标。如果你偏爱理科，那你就选择理科。有时候，有人本来适合学理科，但受周围同学的影响学了文科。可以说这个致命的错误决定了他的一生。所以机会往往垂青于有所准备的人，他们面临人生的是是非非的时候，有时可能已经有所准备，以便于事情来临时谨慎应对。

生活中，当同窗数载的同学面临毕业各奔东西时，很多人会伤心过度，不能自拔。虽然同学之间的友谊是十分深厚的，是一生值得铭记的，但也没有必要伤心过度，因为人这一生，无论与家人还是和朋友，始终都是聚少离多。所以在面临离别时，就不会有太多的离愁别恨、相见恨晚。因为他们明白，每个人都有各自的旅程，不可能永远长相厮守。如果一直固守一位朋友，结果只能挡住各自人生旅程的视线，彼此将会错过一些更为美好的人生山水。放弃一段时间的相聚，暂时的别离，是为了打拼自己的天下，创造美好的未来。

4. 树立起积极心态

困难再大，它也并不可怕，因为一个人只要树立积极的心态，就会乐于面对突如其来的困难，拥有迎接困难的信心与解决困难的决心，最终战胜困难，马到成功。

一个人要想事业有成，就必须拥有积极的心态。创业者只有消除心中的消极思想，满怀积极思想，才能克服万难，直到成功。因为态度积极与否，直接决定事业能否成功。

成功者积极，失败者消极，这是亘古真理。每个人要记住，在这世上，惟一最重要的人只有你自己，你的身上有一个如影随形的法宝，它的一边装饰着四个字——积极心态，另一边也装饰着四个字——消极心态。它们会产生难以想象的惊人力量。它既能让一个人家财万贯、幸福相随、健康常在；也会让人一无所有、苦恼不已、疾病缠身。积极的心态可以让人乐观面对人生的种种苦难，直到达到人生的顶峰，享受成功后的愉悦；消极的心态则会使人一辈子始终处于一种底层的地位，陪伴他的只有困苦与不幸。由此可见，树立积极的心态是一个人成功的关键所在。

建立积极态度有以下几个方法，只要每个人做到其中之一，就可以把积极性激发起来。

（1） 要尝试快乐，拥有快乐

真正快乐的人，决不会伤害别人，他想把快乐让每个人分享。很多大奸大恶的人，干了很多坏事，损人利己，品行不端却有名有利，看来好像很快乐，实际上他们得不到任何快乐。真正拥有快乐的人会笑对人生的种种磨难，乐对生活中的喜怒哀乐。

（2） 要学会宽容，胸襟广阔

胸怀广阔的人，对于小小得失绝不耿耿于怀，他们经常抬起头，向前走，吹着口哨，天塌下来也当做被子而已，没有什么大不了。失恋、责骂、诬告，都不过是过眼云烟的事。做生意蚀了本，还可以从头再来，眼前无论光景如何，都抱着乐观的心情，总是往前闯。

（3） 要满怀自信，积极应对

世上没有解决不了的事。然而有些人面对困难时消极对待。这绝不是成功创业者的态度。无论什么困难，你都要设想解决方法，

只要有动脑筋思考的倾向，潜意识就会运作，一个接一个的解决办法会浮现在脑海中。就是不能百分之百地解决，也可以解决九成、八成、七成或六成，甚至五成，只要解决一点，也总比什么都不干而彻底失败要好上百倍。

（4） 要善于和积极之士交往

正所谓物以类聚，人以群分，和仁义之士交往，会感染仁义之风；和残暴之人结交，态度会变得残暴；和胆怯者结交，亦容易事事退缩。同样，和积极之士结交，亦会提高做人处世的积极性。相反，和消极的人结交，就觉得事事都很难成功，就是创业了，也必将影响生意，难以成功。

（5） 要乐于接受别人的批评

性格积极的人都知道，他们并不会事事办得好，想法未必周全，故必须指正批评，才可以改进。他们不认为批评是攻击他们，而是给他们自省的机会，可以纠正错误，有益无害。

以上五种方法均是一个人树立积极心态的途径。当你心情郁闷的时候，试着采取上面的方法，让它们付诸实际，或许只有真正自己体会时才会意识到它们的真正内涵。

5. 一定要放弃该放弃的

人的一生总是在不经意间选择与放弃。面临选择，大多数人都会举棋不定，踌躇万分。

林肯曾经说：“所谓聪明的人，就在于他懂得如何选择。”正

如此言，正确的选择可以决定一个人一生的命运，改变一个人的一生。它是人生道路上的路标，人生前进的指明灯。

果农种树会定期修剪枝条，他们之所以这样做，是因为他们深知任由树枝随意生长只会使整个树因养分缺乏而枯死。因此剪掉多余的枝条是十分必要的，去除它会有利于主要枝叶的生长。人生在世，烦嚣的社会对人们的诱惑太多，一味地追求使人们的负荷太重，要想人生有所乐，就必须简化自己的人生，舍去无尽的烦恼。

如果选择是尽其所能的远见，那么放弃则是顾全大局的果断。每个人的生活中都有乱七八糟的杂草，它们扰乱了人们的视线，阻碍了前进的道路。所以每个人都及时清理自己的人生花园，铲除没必要的杂草。只有根除多余的茅草，贫瘠的土地才会变得富饶，播下的良种才能茁壮成长，丰硕的果实才会在秋日收获，舍弃无用的追求，将精力锁定在人生的目标上，才会实现自己的价值。

适当放弃纵然会有苦痛和不快，但是风雨之后得到的却是快乐和幸福！每个人在需要坚持时就锲而不舍地坚持，在需要放弃时就果断坚决地放弃。适当放弃，捆绑自己的背包才会被卸下，拖累人生的包袱才会被丢掉。适当放弃，是对饱受围剿的藩篱的突围，是对消耗精力的世事的回击，是对浪费生命的敌人的扫射。

那些苦苦追求不属于自己东西的人不但迷失了自己，也在悄然之间徒然地耗费了青春和精力。早知这样，还不如早日轻轻放下，惬意无比。他们需要的是放弃无路可走的死胡同，迎接属于自己的新的契机。

那些已达人生成功顶峰而仍不肯放弃的人只会被成功后一时的鲜花和掌声所陶醉，不思进取，难以自拔。他们需要的是激流勇退，给世人留下的是辉煌的记忆。他们需要的是放下一时的成功，再接再厉，向人生的下一个顶峰挑战。

那些企图挽留夕阳的人是傻子，为春天落花一直感伤的人是蠢

人。他们一心想放弃长时间纠缠自己的痛苦，抛下因追求名利带来的烦恼，但事非所愿，一旦落实到实际中，却很难做到。他们所需要的是放弃的果断，没有体会到放弃之后的快乐。放弃失败后的痛楚，正视现实；放弃繁重的负荷，享受轻松。学会放弃无关紧要的枝节，抓住尤为重要的主干，才会有朝一日，获得成功。

当一个人拥有六个苹果的时候，最好不要将它们全部吃掉。因为把六个苹果全都吃掉，意味着他只是吃到了六个苹果，尝到了一种味道。如果他把六个苹果中的五个拿出来送给别人吃，表面上他失去了五个苹果，实际上他却得到了其他五个人的友情和好感。收获并不仅仅如此，或许以后他会得到更多。当别人有了别的水果的时候，也一定会选择一起分享。这样的话，他会从这个人手里得到一个橘子，那个人手里得到一个梨，最后他有可能就得到了六种不同的水果。原先的六个苹果，学会分享，结果得到六种不同的味道，六种不同颜色的水果，更重要的是收获六个人的友谊。所以人要在自己拥有的时候学会和别人换取更加重要和丰富的东西。因此适当的放弃之后会有别样的得到。

人生犹如一场戏，自己主演成导演。只有学会选择，适当放弃，才能笑看得失，彻悟人生，拥有海阔天空的人生境界。学会选择，审时度势地把握时机，赢得了成功的机会；适当放弃，顾全大局地果断舍去，活出了人生的坦荡。每当站在人生的十字路口别无选择时，放弃或许是最好的选择。与其百般努力而成功遥遥无期，不如换个方向或许惬意无比。面临突如其来的便宜，要果断放弃，因为天下没有免费的午餐，便宜背后隐藏着暗算的杀气。面临食之无味弃之可惜的鸡肋，要尽早丢弃，因为每个人的精力有限，不要让它耗费徒劳无功的精力。面临暂时取得的小小成绩，要赶快忘记，因为人生还有更多的目标等待你去实现。

6. 忘却无谓的烦恼

人生一辈子，会有许多的烦心事。如果一个人在他的记忆中储存的永远是一些无聊的烦心事，那么他的一生会觉得疲惫不堪。因此忘却过多的烦恼是人生的经验之谈。

当今很多人都会因自己记忆力差而烦恼，都希望自己拥有超常的记忆力。殊不知，如果一个人记忆力太好也会带来麻烦。苏联心理学家、神经心理学家亚历山大·卢里亚曾经长年对一位俄罗斯记者进行研究，他可以记住一长串不可思议的词语以及数字，一般情况下他只要听过一次便可以长年记忆。然而如果平日生活中的事情不论大小是非，点点滴滴都要储存在人脑里，长此以往，脑海中多如牛毛的信息会导致一个人思维混乱、行为异常。因此生命中遗忘也是必不可少的。

现实中有的人经常将烦恼的事情牢记在心，整天为之黯然伤神、唉声叹气。瑞典著名心理学家说过这样一句话："心里存在毒素的人是永远不会感到生活的美好，而排除毒素的最好方法就是学会遗忘。"人的一生难免会遇到挫折、伤害、打击等不顺心的事，由此而产生的负面影响和心灵感受就是毒素，它会毒害人的心灵，让人丧失信心。一颗烂掉的牙齿的下场只能是被拔掉，善于遗忘就是拔掉内心深处烂掉的牙齿，驱除整日残害心灵的毒素。学会遗忘，就是要忘掉一次不愉快的经历，振作起来迎接新的开始；就是忘掉不经意的邂逅，正视现实继续人生的探索；就是忘掉一段尴尬

的感情波折，重新拾回曾经扔掉的信心。

生活是一棵长满可能的树。如果一个人选择回忆，时常温习心灵的伤痛，那么他的内心深处便会郁积心理毒素，随着发展它们会成为病毒，将生活中的快乐和热情全部吞噬掉，人生便处于一片黑暗之中。其实外面的世界天气明媚，阳光灿烂，若将自己禁锢在过去的囚笼，整天沉静在痛苦的回忆里，生命便会被逐渐蚕食。一个人回忆过去本来无可争议，但如果记忆只能会带来伤心的回忆，还不如及早舍弃。愚蠢者才会把过去的劣迹翻掘出来，给现实徒增烦恼；聪明者才会在过去的坟墓上重生，绿色的青草将会茁壮生长，新生的希望将会开花结果。

佛经里有这样一个小故事，小和尚和老和尚一起去化缘，小和尚毕恭毕敬，什么事都看着师父，走到河边，一个女子要过河，老和尚背起女子过了河，女子道谢后离开了，小和尚心里一直想着，师父怎么可以背那个女子过河呢？但他又不敢问，一直走了 20 里，他实在憋不住了，就问师父，我们是出家人，你怎么能背那女子过河呢？师父淡淡地说，我把她背过河就放下了，可你却背了她 20 里还没放下。

老和尚的话充满禅意，其中蕴含着深奥而又简单的人生道理。人的一生像是一次长途跋涉，不停地行走，沿途会看到各种各样的风景，历经许许多多的坎坷，如果把走过去、看过去的都牢记心上，就会给自己增加很多额外的负担，阅历越丰富，压力就越大，还不如一路走来一路忘记，永远保持轻装上阵。过去的已经过去了，时光不可能倒流，除了记取经验教训以外，大可不必耿耿于怀。

在世界上的任何一组东西中，最重要的通常只占其中一小部分，约 20%，其余 80%尽管是多数，却是次要的，这就是二八定律。每个人的人生犹如一次长途旅行，旅行过程中每个人都需要准备一个常用的背囊，它里面会有许多东西。根据二八定律，对于人生真正有意义的只有一小部分，其他只能增加旅行的负担，所以将

它们统统扔掉，才能腾出更多的空间，包袱才会减轻，人生便会变得轻松。

身处喧嚣纷杂的社会，要想赢得别人的尊重并非易事。只有自己首先尊重别人，记住他人的优点，才会让别人关注你。人们之间相互打交道难免有矛盾。而重要的是学会遗忘别人的过失。如果总对别人的过失耿耿于怀，那么便会使双方的关系一直处于僵局，甚至导致分裂，成为仇敌。另外，学会遗忘，就是要将自己暂时取得的成绩抛之脑后，不要一味因一点微不足道的小成绩就沾沾自喜，居高自傲，这只会导致一个人满足现状，不思进取。有些人能够忘记失意时的尴尬和窘迫，却对顺境时的得意津津乐道，岂不知成功和失败一样会留在过去，老是沉湎过去不能释怀，常常说我年轻那会如何如何，拿昨日黄花当眼前美景，让过眼烟云在心头永留，陷自己于虚妄之中，不思进取，裹足不前。成绩已经成为过去，现在一切要从零开始，只有这样才能不断跨越人生新的境界，攀登人生新的高峰。同时，自己对于别人的帮助，完全没必要一直挂在嘴上，一直希望别人回报，学会遗忘，这样的处世之道方能获得他人的赞许。

7. 调整不良心态

“哀莫大于心死”，当一个人的心态不佳的时候就要及时调整。通过调整心态，人的精神面貌就会焕然一新，自己便可以重新拾起信心。

人生道路上不可能一帆风顺，遇到一些困顿是在所难免的。面对困难，人们需要的是心态的调整。开始人们面对灾难的发生只能是束手无策，有时甚至被一些不良情绪左右，心灰意冷到了极点。过了一段时间，他们的心态应该及时调整过来。从小养成及时调整心态的习惯，是每个孩子成长的必备课。

那么，究竟什么样的心态才算得上是健康心态呢？

心态是情绪和意志的控制器，决定着行为的方向与正确性。那么，健康心态就是正常的思维方式和正常的行为方式。

可以做一个简单的试验：在一个大教室里，如果人们周围有熟人、朋友，也有不认识的人，当要求他们与周围的人握手致意时，人们将怎样想怎样做呢？有的热情，有的勉强，有的做得好，有的做得不好；有的只找认识的人，否则就不愿做……这都属于正常情况。

握手应该人人都会，既不需要知识、阅历，更与智商技能无关，可是握手的质量却参差不齐。导致这种情况的原因是，由于握手的对象不同，心态也跟着发生了变化，但这绝对是健康心态。

正常心态就是内心的想法，是一种思维的习惯状态。荀子说：

"心者，形之君也，而神明之主也。"意即"心"是身体的主宰，是精神的领导。

生活中随时可见不同的人对同样一件事持有不同的看法，并且都能成立，都合乎逻辑。比如同样是半杯水，有人说杯子是半空的，而另一个人则说杯子是半满的。水没有变，不同的只是心态。心态不同，观察和感知事物的侧重点就不同，对信息的选择就不同,因而对事情的处理方法也不同。心态给人戴上了有色眼镜和预定频道的耳机，于是人们只看到和听到自己"想"看和"想"听的。

从这个意义上说，人们的境遇并不完全是由周围环境造成的。还与个人心态是否健康有关系，一个健康的心态可以帮助人们客观、冷静地看待问题，积极克服不良念头；一个不正常的心态则可能毁灭自己或他人的前程。所以，保持健康心态是十分必要的，每个人都应该养成及时克服不良心态的好习惯。

犹太裔心理学家弗兰克，在第二次世界大战期间曾被关进奥斯维辛集中营三年，身心遭受极度摧残，境遇极其悲惨。他的家人几乎全部死于非命，他自己也几次险遭毒气和其他灾难的迫害。但他仍然可以客观地观察、研究着那些每日每时都可能面临死亡的人们，包括他自己。日后他据此写了《夜与雾》一书。

在亲身体验的囚徒生活中，他还发现了弗洛伊德的错误。作为该学派的继承人，他反驳了自己的祖师爷。

弗洛伊德认为：人只有在健康的时候，心态和行为才千差万别，而当人们争夺食物的时候，他们就露出了动物的本性，所以行为显得几乎无以区别。

而弗兰克却说："在集中营里我所见到的人，完全与之相反。虽然所有的囚徒被抛入完全相同的环境，但有的人消沉颓废下去，有的人却如同圣人一般越站越高。"

有一天，当他赤身独处囚室时，忽然领悟了"人类终极自由"

的感觉，这种感觉是自由的，是纳粹无论如何也剥夺不走的。也就是说：人可以自行决定外界刺激对自身的影响程度。因此，无论什么样的饥饿和拷打人们都可以忍受，无论在任何环境中，人们还保留着最后的自由，那就是选择自己的态度。

这也就可以解释，为什么有的高僧一年四季只穿件单薄的衲衣而无严寒酷暑之苦；高士伟人临危镇定自若，“泰山崩于前而色不变，猛虎趋于后而心不惊”；关羽中毒箭，华佗为其刮骨，铮铮有声，而关公一边接受“治疗”，一边谈笑风生，与人对弈。这完全验证了“幡动、心动”的禅门机锋。说到底，环境对人的影响程度，完全取决于自己，如何看待人生，也完全由自己决定，由人们的心态决定。

民族英雄文天祥的遭遇和结果虽然与弗兰克不同，但都能在一种稳定的心态下，使自己的人格得到最终的维护。

文天祥被俘后，元朝统治者费尽心机劝降，均告失败。于是用重枷大镣，把文天祥囚禁起来，企图通过肉体折磨使他屈服，一关就是四年。

文天祥所处的牢房，是一间低矮狭小、昏暗潮湿的土室，老鼠成群，恶臭四溢；夏秋之际，度日尤为艰难。他曾用这样几句话描述了当时的情形：“或时日杲杲，或时雨淋淋，方如坐蒸甑，又似立烘煴，水火交相祥，益热与益深。酷罚毒我肤，深忧烦我襟。”

但这种肉体之苦，文天祥等闲视之，丝毫没有动摇报国的坚强意志。他在牢房中吟唱不绝，以诗歌作为斗争的武器，“如精钢之金，百炼而弥劲。”

文天祥最终视死如归，舍生取义，实践了自己“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的伟大誓言。后人赞道：“忠肝义胆不可状，要与人间留好样。”这就是文天祥的心态，文天祥的选择。

由此可见：学会调节心态已成了人们的必修课，是人生中必须养成的习惯之一，只有养成了适时调节心态的好习惯，才能拥有豁

达的人生，遇到困难才能迎刃而解。

人的心态只有两种：积极的和消极的。

面对相同的夕阳，有人低叹："夕阳无限好，只是近黄昏"（李商隐），这是一种心态的写照。

有人反对说："但得夕阳无限好，何须惆怅近黄昏"（朱自清），这又是一种心理状态。

而有人则高歌："老夫喜作黄昏颂，满目青山夕照明"（叶剑英），这已是另一番心灵境界。

人与人之间只有很小的差别，但这种差别往往是造成人生苦果的主要原因。而这一小小的差别就是心态，巨大的差异就是成功与失败！

心态决定命运。一个人的心态是积极还是消极往往能决定一个人的一生。积极的心态可以帮助人们实现目标，跨越理想的大门，而消极的心态只能将人的大好前程毁于一旦。如果人们能够认识到这一点，相信没有人愿意成为消极心态下的牺牲品，都想拥有一个好心态，但这需要学会如何及时调节心态，遇到困难或危难时，能够用一颗积极的心去对待。

日常生活中，困难随处都可能遇到，随时都可能降临到每个人头上，从小到大，相信没有几个人能夸口说"我从未遇到过困难"，因此说，在人生成长道路上，人们需要时时刻刻保持良好的心态，养成及时调节心态的好习惯，这样，无论遇到任何麻烦，都可以坦然面对。

8. 控制自己的情绪

一个人不能控制自己的情绪，就有可能铸成大错。凡是成大事者都应该是管理自己情绪的大师。

心理学家齐尔曼在回忆自己年轻时的一次痛苦的经历时说："我这一生只有一次因恐惧而思维瘫痪的经验。我大学一年级参加微积分考试时，不知为什么毫无准备就去应试。我还记得那是个春天的早晨，走进教室时，我心中充满宿命与不祥的感觉。我到那间教室上过很多次课，但那天我完全没有注意到窗外是什么景象，眼中甚至没有教室存在。我走到靠门的一个位置坐下，眼光凝缩在眼前的一小块地面。我打开考卷，耳边充塞着怦怦的心跳声，胃部因焦虑而痉挛。我很快瞥了一遍试题，完全没有希望。整整一小时我盯着试卷，脑中不断想着可怕的后果。同样的思绪一再重复，恐惧与颤抖交织循环。我坐在那里无法动弹，就像中了毒箭的动物。回想起来，最让我惊异的是我的脑子竟然萎缩到那种程度。那一个小时我并未尝试拼凑可能的答案，也没有做白日梦。而只是坐在那儿凝视我的恐惧，等待这可怕的折磨早点结束。"

齐尔曼的这段经历说明一个人必须及时从不良的情绪中走出来，面对现实。否则这种情绪会让现实中的事情一塌糊涂，众所周知，情绪影响心智。学生在焦虑、愤怒、沮丧的情况下根本无法学习，事实上任何人在这种情况下都很难有效地工作，强烈的负面情绪将扭曲我们的注意力。因此做任何事情之前，首先要做的事放弃

过去任何情绪，全身心地投入现在的事情。

事实上，当某种情绪几乎是无孔不入地凌驾于其他思绪之上，以至于不断阻挠你对身边事物注意的时候，这表示情绪的影响已超乎正常的范围。譬如说一个正经历离婚痛苦的人或父母正要离婚的小孩，往往难以将注意力专注在日常工作或功课上；而对一个抑郁症患者而言，自怜、绝望、无助的感觉可能凌驾一切。在这样的情绪笼罩下，要顺利工作显然是不可能的。

当情绪超越专注力时，人将失去一种科学家称之为“操作记忆”的认知能力，也就是脑部无法储存足够的资讯以应付手边工作。操作记忆的内容可能琐碎如电话号码，也可能复杂如小说家编织的情节。任何心智活动都要根基于操作记忆这个最基本的心智功能。阻止操作记忆的是前额叶皮质。当这个部位的边缘系统受制于痛苦的情绪时，操作记忆便会受影响，人的大脑将无法正常思考，就像前面叙述的考场经验。

这也可从相反的角度思考这个问题。想想看，人在成就某件事情上的动力，那些热忱、干劲、自信是如何激发起来的？专家研究奥运选手、著名音乐家、世界棋王等人后，发现他们的共同特点是能激励自己接受严酷的训练和有效控制自己的情绪。

随着技术水平的不断提高，各种领域专业训练的年龄已愈来愈提前。以 1992 年奥运会为例，平均 12 岁的中国跳水选手受训年限与美国队不相上下，而后者都已超过 20 岁，中国队队员 4 岁就开始受训。同样，20 世纪最佳小提琴手大约 5 岁开始习琴；国际象棋棋手平均 7 岁开始学棋，10 岁开始的人只能达到国家级水平。事实证明，愈早开始，时间上愈有优势。柏林顶尖音乐学校的小提琴学生习琴的时间都超过 1 万小时，次一等级的学生学琴时间平均约 7500 小时。

能力相当的人在同一领域的成就会有高下之别，最主要的原因似乎在于其能否在早年就投入艰辛的训练，其实不尽然，这还与其

情绪物质有关，尤其是面对挫折的态度和毅力。

撇开天赋不论，自我激励是影响人成就大事的一大原因，这可以从亚裔人士在美国的杰出表现中得到印证。研究显示亚裔孩童的平均智商仅比白人超出二三点。以职业而论（如医学、法律），亚裔美国人的表现就突出许多，这主要因为亚裔孩童自小就比白人用功。

斯坦福大学社会学家山弗·道伦布希研究过1万名以上的中学生，发现亚裔美国人做功课的时间比其他学生多40%。美国父母的做法是接受孩子的弱点，强调他们的优点。亚洲父母的看法不同：如果孩子成绩不好，晚上应该多读点书再睡觉；如果成绩仍没有改善，早上应该早点起来读书。也就是说，任何人只要用功都能够获得好成绩。可见亚裔人士吃苦耐劳的观念使他们更能自主自发，更有热忱与毅力。

人们在思考与计划、接受锻炼以达成某种目标、解决问题等方面都会受到情绪的影响。情绪是人们发挥心灵力量的极限，也因而影响一个人的人格与人生成就。所以，要善于控制自己的情绪，尤其是负面情绪，这样才有可能获得财富与成功。不让坏情绪左右自己，是健康的重要内容之一。

9. 要始终相信自己

当局者迷，旁观者清。尽管有时候别人的建议有一定的道理，但是仁者见仁，智者见智。一个人一定要有自己的立场和判断，要始终坚信自己，不能偏听偏信，失去自我。

黄昏时分，夕阳西下，一个人在森林中不幸迷了路。天色渐渐变暗，黑幕即将笼罩整个森林，黑暗的恐惧和危险在向路人步步逼近。虽然他的眼前一片漆黑，但他还是步履维艰，十分小心地向前走，他的心里十分明白，只要错走一步，自己就有掉入深坑或陷入泥沼的危险。另外附近那些潜伏在树丛后面饥饿的野兽，正虎视眈眈注意着他的动静。一场狂风暴雨式的恐怖正威胁着他，侵袭着他。此时此刻万籁俱寂对他来说不是往日凡人享受，而是一片死前的寂静和孤单。

这时，凄黯的夜空中几颗微弱的星光一闪一闪，似乎给黑暗的苍穹带来了一线光明，然而不久它们又消失在黑暗中，留给人一片迷茫。对于汪洋中的溺水者来讲，哪怕一根空心的稻草也会被认为是救命的法宝，对于黑暗中迷路的路人来讲，眼前一位流浪汉的出现让他惊喜万分，似乎自己看到了生命的希望。

于是他不禁欢喜雀跃，赶忙上前叫住流浪汉，向他探询出去的路。这位陌生的流浪汉十分友善，马上答应帮助他走出困境。但不久路人发现这位陌生人和他一样，都不知前方的路该怎样走。于是他失望地离开了这位陌生伙伴，重新回到自己的路线上来。随后他

又碰上了第二个陌生人，那人自称自己有逃出森林精确的地图。尽管将信将疑，路人还是决定跟随这个新的导引。后来他们走了一段路，路人才发现这个眼前的陌生人根本是一个自欺欺人的人，他的地图只不过是他自我欺骗情绪的结果而已。于是路人又陷入深沉的绝望之中，他曾经竭力询问他们有关走出森林的知识，但他们的眼神后面隐藏着忧虑和不安。最终路人才知道原来他们和他一样迷茫。路人十分无奈，依旧漫无目的地向前走。一路上的惊慌和失误使他由彷徨失落变得十分恐惧。当他无意中将自己的手插入口袋时，他发现了一张地图。他借助微弱的火柴光才发现这地图才是真正能够帮助他走出森林的法宝。

真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。他若有所悟地笑了：原来它始终就在这里，只要早点从自己本身去寻找便会马上发现。原来从一开始他总是忙着询问别人，相信他人，反而忽略了最重要的事——回到自己身上找。

如同这位流浪者，每个人身上都会有一份内在的导向，它会指引着你离开困难的忧虑和沮丧。通过这个故事，我们知道情绪性的恐惧完全是多余的。假如任何人告诉你别的，那他一定没有找到他自己。

解除胆小怕事的办法是始终存在的，但是我们一定得依靠自己的能力去解除心中的恐惧，不能偏听偏信，随便听信他人，不能因他人自称知道解决的办法就放弃自我明智的追寻，甚至委屈了自己。只要我们不断地努力追寻，甚至于“绝望”本身也能够帮助我们。如保罗·泰利斯博士指出：

在每个令人怀疑的深坑里，虽然感到绝望，我们对真理追求的热情，依旧不停地存在。不要放弃自己，而去依赖别人，纵使别人能解除你对真理的焦虑。不要因诱惑而导入一个不属于你自己的真理。

所以，尽管生活中难免会遇到不如意的事，但只要我们善于把握自己并明白以下几点，是可以战胜困难的。

（1） 不要把忧虑和恐惧隐藏在心中

当我们有忧虑与不安时，总是深藏在心间，不肯坦白说出来。其实，这种办法是不对的。内心有忧虑烦恼，应该尽量坦白讲出来，这不但可以给自己从心理上找出一条出路，而且有助于恢复头脑的理智，把不必要的忧虑除去，同时找出消除忧虑、抵抗恐惧的方法。

（2） 不要胆小怕事

人遇到什么难事时，往往是成功的先兆，只有不怕困难的人，才可以战胜恐惧。

10. 要经常自我反省

人不怕犯错，怕的是一辈子总是犯相同的错。经常自省才能发现毛病，发现毛病就要及时改正。由此可见，自我反省能够使人不断进步。

金无足赤，人无完人，任何人都会存在缺点。特别是初出茅庐的年轻人经常犯错。他们有时因直言说出别人的隐私而无意得罪人；有时因缺少社会磨练而多走弯路；有时因不了解社交礼仪而在重要的场合出丑。一个人最大的敌人就是他自己，通常一个人总是纵容自己的缺点，会为自己找到各种各样的借口来为自己推脱责任。纵容自己，通常纵容自己在金钱、名利方面的欲望；纵容自己懒惰、浪费的弱点；纵容自己不顾别人感受、随意喜怒哀乐的情绪；纵容自己不求上进、安于现状的弱点。当别人指出我们的缺点时，很多人并不乐意承认，甚至有时当面找借口进行反驳。与其等别人来批评我们，倒不如自己进行反省。其实一个人对自己最了解，但平日忙于工作学习，人们通常很少花时间来为自己着想。长此以往，身上的坏习惯如同寄生虫陪伴着自己。细节决定成功，而他们往往因忽视坏习惯直接导致事业上的失败。

反省自己，是为了查漏补缺，及时发现自己的不足，认清它们并加以改正，使自己不断地进步。反省是对自我的言行进行的客观评价，是自我批评的表现形式，是对自我心灵的一次净化。它能使人提高做事效率、防止再次犯错，特别是它能进行有效的心理暗

示，促使人提高自信，增强战胜困难的决心，使人以后理智地去处理生活、工作以及学习各方面的事情。

反省自己，就要反思过去自己所做事情有无过失，就要计划明日自己所做事情的注意事项。一个人进行自我反思，首先要严于律己，勇于承认自己的错误。一个不敢承认自己错误的人，是永远不会进步的。犯错不可怕，怕的是一个人屡屡犯错。进行反思，还要进行积极的自我鼓励，有效的心理暗示。当夜幕降临时，自己可以对过去的一天进行反思：今天我学到了哪些新知识；今天我哪方面需要改进；明日我需要完成的事情有哪些。

当局者迷，旁观者清。一个人也应该欢迎别人的批评指教，因为他的所有的分析判断不可能都是正确的，别人的建议很可能从其他角度对他的问题提出独特的见解。就连大名鼎鼎的美国总统罗斯福都承认自己的判断只有 75%的正确率，大科学家爱因斯坦认为自己多达 99%的判断是错误的。

对于企业，它通过进行有效的反省可以提升企业业绩，提高员工素质。西方一家企业就在每日下班前十分钟让员工朗诵以下几句话：我今天的工作是否偷懒；我今天的工作是否有缺点；我对今天的工作是否尽了力；我今天是否说过不当的话，做了不利他人的事。对于个人，有的人经常写日记，记心得，现在还有人在网上开博客，这些都是很有效的自我反省的方式。正所谓条条大道通罗马，历艰辛殊途同归，善于接受别人的教诲，求助于有识之士，会让人茅塞顿开。

以铜为镜，可以正衣冠；以史为镜，可以见兴替；以人为镜，可以知得失。反省就是一面镜子，可以找出你的心垢，你的过失。吾一日三省吾身，离成功之时不远矣。

11. 人生要自强不息

凡是成功人士，均是自强不息之辈。他们面临厄运，不是过分地抱怨，而是乐观去面对。别人畏惧困难，他们却是怀着迎接困难的勇气与决心。

人生在世，有的人事业有成，有的人却碌碌无为。人生道路充满坎坷，要想获得成功只有选择自强不息。自强是奋发图强，对美好梦想的不懈追求；是百折不挠，向无数困难的顽强挑战。自强的人从不被厄运压倒，从不被危险所惧，相反他会以百倍的自信、无限的勇气去迎接困难，他会愈挫弥坚，勇往直前，不到成功，誓不罢休。

历史上凡是有所建树的人，都是向命运挑战，不向困难低头的人。文王拘而演《周易》；仲尼厄而做《春秋》；屈原放逐，乃赋《离骚》；左秋失明，厥有《国语》；孙子膑脚，《兵法》修列；不韦迁蜀，世传《吕览》；韩非囚秦，《说难》《孤愤》。文学家司马迁遭受腐刑，含垢忍辱著有《史记》；文豪苏轼受贬后，写出千古绝唱《赤壁赋》；秀才蒲松龄屡次落第，完成名垂千古的绝笔佳句《聊斋志异》。

由此可见，逆境可以是导致失败的罪魁祸首，也可以是成就伟业的有利因素。它不应是我们的死敌，反而是我们的恩人。森林中的大树只有经历暴风骤雨千百次的蹂躏才能长得结实；初出茅庐的青年只有经过无数次的磨练才会变得成熟老练。只要你拥有自信，凭借自

立，不断自勉，反思自责，就一定能够化险为夷，化干戈为玉帛。

自强的人首先是一个自信的人。自信可以使人勇于正视一切，甘于承认错误；人会因自信而冷静理智，不会自我炫耀；会因自信而百折不挠，不会半途而废。自信不是自我陶醉，孤芳自赏，而是对现实状况进行客观评价后对自己能否成功的把握。自信并不是自己孤军奋战，而是充分信任别人。

自强的人始终严于律己，要求自力更生。他不会整天想着依赖别人，依靠别人的恩赐，他只会争取并且维护自己的利益。自主并不是所有的事情完全由自己来完成，不是自我封闭，它允许在自主的基础上进行的合作。比如中国制造的飞机，并不是它的所有的零件都是中国生产的，它可以从国外进口，但是生产飞机的核心技术必须是中国自己研发出来的。

自强的人始终相信“不抛弃，不放弃”的自我勉励。面对困难，自我勉励是振奋人心的良药，它会激发个人的潜力，以饱满的热情投入到行动上去。有为的人生哲学，乐观的人生态度，积极的开拓行动，昂扬奋发向上的精神，才是“自强不息”的真正含义。

自强的人从不找借口推脱责任，他会勇于承担自己的责任。他深知外因是变化的条件，内因是变化的根据，外因通过内因而起作用。通常人们会将个人的挫折归因于客观环境，会使自己产生挫败心理；自强的人则把人生的荣辱成败归因于自己，从不怨天尤人，杞人忧天，而是多从自身找原因。

12. 对工作满怀热情

一个人如果满怀热忱地工作，他就会享受工作的过程，体会工作的快乐。

人们常说，兴趣是最好的老师。如果一个人对他的工作不感兴趣，他所体会到的只能是痛苦与抱怨。其实兴趣在于培养，只要长时间接触某个事物，一个人就会发现这个领域的妙处。工作也是如此，即使起初你不喜欢的工作，如果你逐渐培养对它的兴趣，就会发现你的工作的价值，就会逐渐喜欢上自己的工作。因此培养对工作的热爱是做好工作的开始。

热情来自强烈的事业心、责任感和紧迫感。一个缺少责任感和使命感、得过且过的人，是断然不会有工作热情的。如果对待工作萎靡不振、懒懒散散、推延拖拉，那不仅会影响正常工作的运转，甚至会形成一种无形的阻力，贻误工作。

一个对自己所从事的工作没有丝毫热情的人，是绝对不会在自己的岗位上干出一番轰轰烈烈的事业的。同样而言，一个对于自己手头正在做的某件事情没有一点热情的人，也不可能将事情做好。因此，一个没有工作热情的人是绝对不会有所成就的，他一辈子终究只能是彻彻底底的失败者。

德国数学家高斯上学期间，每天下午都会从老师那里领到几道作业题，做完后第二天交给老师批改。有一天，由于老师临时有事，高斯自己到了老师的办公室，从办公桌上拿走了作业。他在做

作业时，发现有一道写在小纸条上的题。这道题十分难解，他绞尽脑汁，也是没有头绪。“看来老师想为难一下我，我今晚即使不睡觉也要把它做出来！”高斯信心十足，通宵奋战，最终在天亮时完成了作业。当高斯把答案交给老师时，老师大吃一惊，他说道：“这是一道一千多年前的数学难题，我昨天无意中把题夹到作业里了，你居然能够将它的答案做出，实在让人难以想象。”

我们可以设想一下，如果当时高斯知道那是一道千年难题，或许他就会没有起初的信心十足和饱满热情，也许难题永远不会解答，它只能作为一个难题留给后人。无数事实都证明，在困难面前，首先要有信心，有了信心就会拥有无限的热情。对待工作也是如此，只有满怀热情地对待工作，就会让自己对其充满兴趣，就会想方设法将其做好做精。

要想培养对工作的热情，必须做到以下几点：

（1）要善于了解每个问题

有时我们对许多问题不热心，但它并不意味着我们对它漠不关心，而是我们对此了解不够。要想对某件事情热心，就要学习更多你目前尚不热心的事，了解得越多，越容易培养兴趣，而一旦有了兴趣，你就会对这个事物热心起来。

如果你下次不得不做某件事情时，一定要应用“深入了解”这个原则；发现自己对某个事物不耐烦时，也应想到这一原则。你只有进一步了解事物的真相，才会挖掘出自己的兴趣，也才能在工作中做出成绩。

（2）要满怀热忱做任何事情

在实际生活和工作中，你是不是热心、有没有兴趣，都会在你的行为上表现出来，你没有办法隐瞒。比如，我们与别人见面，握手时应紧紧握住对方的手，说“很荣幸认识你”或者“我很高兴再见到你”，这种语言以及身体语言所传递出的信息，表明你这种礼节是真诚的，你也是热心的，不是应付差事式的。而你如果畏

畏缩缩、有气无力地与别人握手，效果可能还不如不握。你的这种行为，只能给人一个死气沉沉、半死不活的不良印象。可以想象，这么一个人要在工作上做出成绩、要取得人生的成功其实是不可能的。

（3） 要多给别人好消息

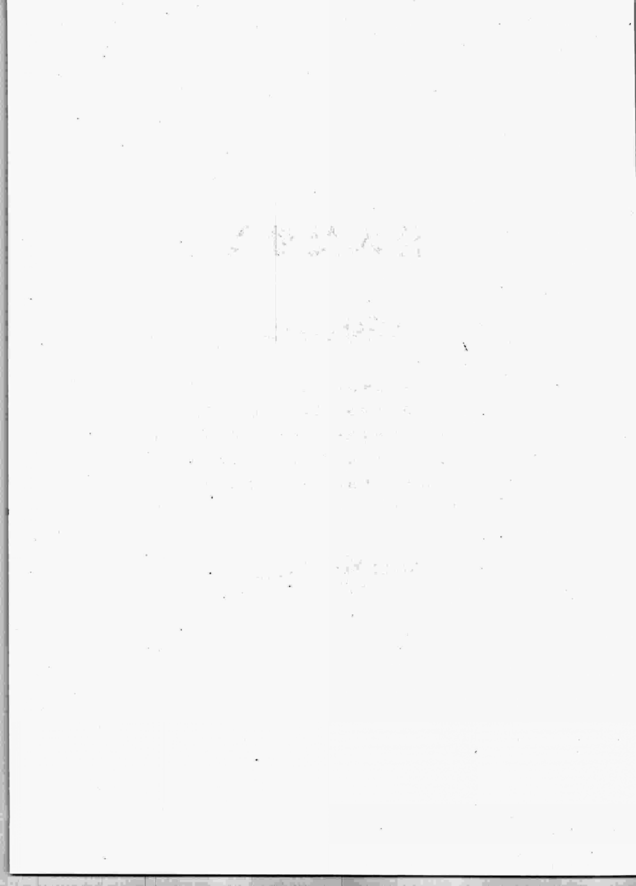
在我们的现实生活中，传播坏消息的人远多于传播好消息的人，正所谓“好事不出门，坏事传千里”。但是，你一定要记住：散布坏消息的人永远得不到朋友的欢心，也永远一事无成。而你经常传播好消息，肯定可以成为一个受大家欢迎的人。

每天回家时尽量把好消息带给家人共享，告诉他们今天都有哪些好消息，尽量讨论一些有趣的、有益的事情，同时，把不愉快的事情抛在脑后。工作中，把好消息告诉你的同事，多多地鼓励他们，在每一个可能的场合都要夸奖他们，把单位里、公司中正在发生的积极事情告诉他们，好让他们与你一起分享快乐。

热情是一种积极向上的追求，是一股奋发进取的劲头。只有对工作热情高涨，干劲十足，就会有取之不竭、用之不尽的动力，鼓舞人们去战胜困难、夺取胜利。

为人处世篇

一个人只要在社会上生存，就必须和行行色色的人打交道。在与人相处的过程中，要想和别人和睦相处，就必须掌握必要的生存技巧。凡事要自己多动脑，多思考，多向别人请教，只要自己不断努力，相信每个人都会做得更好。



13. 做人还是谦虚点好

满招损，谦受益，这是亘古不变的良训。只有那些谦虚谨慎的人才能够在累积中不断进步，到达人生的巅峰；那些骄傲自满的人只能会一辈子自欺欺人，聊以度日。

在一个经常交织着风雨雷电的古老星球中，住着两位仙人，一位叫自负，另一位叫谦虚。有一次，自负仙人自认为自己比谦虚仙人了得，就想去挑战谦虚，想战胜在这唯一能与他抗衡的仙人。见到谦虚，自负自认为一定能战胜谦虚，总纠缠着他不放，谦虚为了不伤和气，也就勉强接受了他的挑战，不过不是动武，而是提出要赌一场。赌什么呢？经过一番讨论后，他们决定要赌：谁能在另一个星球中走向成功。主意已定，两人便一同向未来的地球飞去了。来到地球后，他们各自化作一个寻工者，来到同一家公司应聘，当踏进此公司时，自负就向谦虚夸下海口说他一定会被这家公司聘用。自负什么也没说。进入面试室后，自负改不了自身的毛病，一坐下来就翘起二郎腿，滔滔不绝地说着他的宏伟蓝图，还把工作员递给他的一份企划案批得一无是处，而谦虚保持着他一贯的态度，对企划案礼貌地提出不同的意见，遇到不明白的地方还虚心地询问工作人员。面试后，自负很是得意，认为自己留给工作人员的印象一定不错，肯定能被聘用。心里越发瞧不起谦虚，甚至想象着回到星球后如何大张旗鼓地庆祝自己赌赢了。过了一会儿，面试结果出来了，工作人员宣布正式聘用谦虚。听到这个宣布，自负很不服气

地对工作人员说："我哪样不比他强，为啥不选我呢？"工作人员只说了一句话："因为你太自负了。"最后自负低着头，灰溜溜地走出了这家公司。自负仙人知道自己输了，沉着脸，低着头，飞回那古老星球。以上这个小故事向我们昭示着一个道理：自负招损，谦虚受益。因此我们在人生的道路上，务必要保持谦虚谨慎、戒骄戒躁的作风。

一个人如果谦虚谨慎，那么他就会尊重别人的意见，倾听别人的见解，从而寻求不足，发现问题，马上纠正；相反，一个人如果骄傲自负，那么他会自以为是，唯我独尊，盛气凌人，言谈举止中表现出傲慢的态度，长此以往他只能是不求进取，毫无建树。美国总统托马斯·杰斐逊虽然家境优越，出生贵族，却置上流社会鄙视普通百姓的作风于不顾，主动和社会上的各阶层人士交往。在他的眼中，任何人都没有上流社会中约定俗成的等级观念，因此他的朋友不仅有上层社会中的重要人士，也有普通的农民、仆人等等。通过与社会各界人士的广泛接触，他发现了自己的不足，得到了许多宝贵的经验。难怪他说只有亲自到普通民众家里走一走，看一看，才会了解到群众的不满。当他竞选成为美国总统后，采取了许多利国利民的措施，因此他也受到了广大人民的爱戴。

在社交场合，谦虚的人受到人们的欢迎，博得人们的好感。他们言谈举止彬彬有礼，落落大方，易于与别人进行沟通，肯于接受别人的建议。"在家靠父母，出外靠朋友。"通常谦虚的人会找到志同道合的真心朋友，当他遇到困难时，朋友会帮助他渡过难关；有了朋友的帮忙，他的事业也会蒸蒸日上，芝麻开花节节高。

当取得一些成就，面对别人的鲜花与掌声，是淡然处之还是到处炫耀？有的人在荣誉面前不沾沾自喜，在成绩面前不好大喜功，而是"宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天空云卷云舒"。而另外一些人则是居功自傲，浅尝辄止，令人汗颜不已。他们取得一点小成绩，就以为自己天下无敌，所向披靡。其实他们需要的是

再接再厉，而不是沾沾自喜。居里夫人因发现镭而获得诺贝尔奖，但她并不满足现状，继续研究，在她的影响下，她的女儿和女婿也从事了科学研究，也获得了诺贝尔奖。居里夫人一家两代三次获奖，在世界科学史上实属罕见。她那种谦虚的精神永远值得后人学习。

笛卡儿是法国乃至世界上赫赫有名的数学家，同时他还是一位知识渊博的学者。有人曾经这样问他："你博学多识，竟然还感叹自己的无知，是不是谦虚过度了？"笛卡儿引用了哲学家芝诺的一段话，回答道："我画了一个圈，圈内是已经知道的东西，圈外是浩瀚无边的未知世界。知道的东西越多，圆圈就会越大，圆周与外界的接触面也越大，因此未知部分当然就显得更多了。"

那些自以为是的人听了这番话一定会觉得内疚，这个比喻恰如其分地说明了学无止境，一个人懂得越多，越会觉得自己无知。一个人知道得越多，他就会知道世界还有很多奥妙，那些正是自己需要探索的领域。而无知的人如坐井观天，学识浅薄。事实上，只有那些对自己事业没有把握的人，才会在别人面前自吹自擂，以掩饰自己不尽如人意的地方；只有那些稍有成就就自我满足的人，才会经常自我炫耀，向别人显示自己的成绩。世界上每个人都会有过人之处，过去的成就像流星一样流逝，他的特长不应成为他炫耀的资本，羁绊他的成长，相反应成为其自信的基石，成为他进步的力量。

往往一个成功人士是不会自我吹嘘的，因为他们明白一个道理：事业不是说出来的，而是做出来的，即使事业成功以后，也没有必要自我炫耀，保持冷静是最重要的。一个人尽管知识渊博，才高八斗，但相对于人类有史以来浩瀚的知识海洋，他所学到的只是沧海之一粟，因此他更应该奋发图强，谦虚好学，不断进取。

三人行必有我师，其意在讲每个人身上都有可以学习借鉴的地方。的确如此，处处留心皆学问，生活中只要认真揣摩，就会发现自己的无知。

14. 一半清醒一半醉

俗话讲，“聪明反被聪明误”。因此过于精明的人未必会有好下场。所以难得糊涂，也是人生的一门高深的学问。

人一生要经历无数的风风雨雨，如果事事都要认真盘算，势必会使自己精疲力尽。所以，在一些小事上最好糊涂一点，尤其是面对个人的名利问题时，不要过分强求。要做到该清醒时清醒，该糊涂时糊涂。

关于何为糊涂，鲁迅先生认为“糊涂主义，唯无是非观等等——本来是中国的高尚道德。你说他是解脱、达观罢，也未必。他其实在固执着什么，坚持着什么……”正如鲁迅先生所说的“在坚持着什么”。之所以要“糊涂”，是因为将世上的一些事情看得太明白、太清楚、太透彻，只会增加烦恼，索性放下包袱，轻松、潇洒地生活。

说来容易做起来难，现实中能够做到“小事糊涂”的人其实非常有限，因为大部分人无法达到超然的境界，自己的生活包袱里装满了大事小情，而且还被琐事所困扰与牵绊着。

糊涂看世界，留一半清醒，留一半醉。这就要求人们在观察社会上的大事小事时，对一些不要紧的事情糊涂处之，而涉及至关重要的原则性问题时要清醒对待。如：对待个人的名利，该糊涂时糊涂，该聪明时聪明，在糊涂与聪明之间，不能丧失做人原则和起码的人格。

如果能做到像大肚弥勒佛那样“笑天下可笑之人，容天下难容之事”，说明已经进入了忘我的境界。纵观古今，达到这种境界，拥有这种智慧的人也有很多。晋代的裴遐就是其中之一。

有一次，裴遐到东平将军周馥的家里做客。周馥命家人设宴款待裴遐，他的司马负责劝酒。由于裴遐下围棋正在兴头上，司马递过来的酒没有及时喝，为此司马非常生气，以为裴遐是故意怠慢他，顺手便推了裴遐一下，不料裴遐没有留意，被推倒在地，其他人见状都吓了一跳，以为裴遐会难忍这种“羞辱”而对司马勃然大怒。谁知裴遐慢条斯理地爬起来，神情自若，好像什么事情都没有发生一样继续与人下棋。后来王衍问起裴遐，当时为什么还能镇定自如、举止安详。裴遐回答说：“仅仅是因为我当时很糊涂。”

将视线从古人的身上转移到现实生活中，会发现很多人常常因为一点小事就要剑拔弩张、恶言相向，这些人不懂得小事需糊涂的真谛。有一次，许多老人围在一起下棋、观棋。其中下棋的两位老人，只为一步棋而争得面红耳赤，双方互不相让，他骂他是臭棋篓子，他骂他是卑鄙小人，骂得不过瘾还动了手，结果大家不欢而散。从此以后，双方成了仇人，再不一起下棋，即使双方见面也彼此翻白眼。

俗语说：“吕端大事不糊涂。”就是告诉人们在小事上不妨糊涂一些，不要太计较，而真正遇到大事时还需要保持清醒的头脑，关键时刻表现出大智慧。尤其是在交际会话和发表演说的时候，自找台阶，故作不知，装一装糊涂是非常重要的。英国首相威尔逊在一次发表演说的时候，有一个故意捣乱的人突然大喊道：“狗屎！垃圾！”遇到这种不及预防的干扰，如果换为别的人，采取的措施可能就是对那个故意捣乱的人大声的斥责，或者就是充耳不闻，但威尔逊却表现出了超人的智慧。为了使演讲能圆满的成功，威尔孙很镇静地说：“这位先生请不要急，你所不满的脏乱差问题我马上就会谈到。”通过对捣乱人意思的故意曲解，威尔逊移花接木的安

全渡过险滩，使得演说顺利的进行。由此以可以看出，装糊涂也是应付别人刁难的一种好方法。

现实生活中，也要适时地装糊涂，有些话没有必要说得太实太死，太过于绝对很可能让不怀好意者钻了空子。遭受他人刁难，面对两难问题时，冥思苦想毫无意义，而是要反其道而行之，用含糊的语言回答他含糊的疑问，借此摆脱困境，让对手哑巴吃黄连有苦说不出。王元泽是宋朝文学家王安石之子，年幼时就表现出其过人的智慧。有一次，一位客人把一头獐和一头鹿放在一个笼子里，让王元泽分辨哪个是獐，哪个是鹿。王元泽的回答不但说得头头是道，还显示出他的聪明才智，他说："獐旁边的那头是鹿，鹿旁边的那头是獐。"那位客人对王元泽的回答已没有了说辞。尽管王元泽回答得含糊其辞，但是事实就是如此，不但回击了刁难他的客人，也表现了自己的聪颖之处。假设王元泽老老实实地回答"不知道"，不但显示不出他的过人之处，得不到客人们的赞赏，还会给王安石丢脸。遇到像这种模棱两可的问题的时候，回答它最好的方法非含糊其词莫属，因为这样不但可以顺利脱身，还显示出自己的聪明才华。

15. 人生要外方内圆

古语云：取象于钱，外圆内方。这不是老于世故的表现，实际上，圆是为了减少阻力；方是立世之本，是实质。

人生就像大海，处处有风浪，时时有阻力。我们是与所有的阻力较量，拼个你死我活，还是积极地排除万难，去争取最后的胜利呢？有些人面对这个人生疑问时，选择了消极地逃避而不是积极地面对。

为了绚丽的人生，需要许多痛苦的妥协。必要的合理的妥协，这便是这里所说的“圆”。不会“圆”，没有驾驭感情的意志，往往碰得焦头烂额，一败涂地。

旧中国，在封建高压之下，为了维护人格的独立，许多正直而又明智的知识分子，在复杂多变的环境中，逐渐形成了外圆内方的性格。

当然，在今天的社会条件下，我们面临更多的是“人民内部矛盾”，但有时也同样要来点“外圆内方”。也许某些人是可恶的，他是这样的小家子气，如此的自私，这般的狂妄，出奇的愚昧，让人无法忍受的独断专行等等。可是朋友，可能你是一个很高尚的人，有知识、有修养、长得也漂亮，容忍他人吧，容忍他人的怪癖甚至丑陋，就像容忍自己的阴影一样。

鲁迅是一个反愚昧、反迷信、反封建的斗士，可是，据周建人回忆，他祖母死时，鲁迅也披麻戴孝，跪在祖母灵前，烧香化纸

……在此境此情中，鲁迅也“圆”了一下。

他人的觉悟程度，是他人人生经历的结果。改变他人就像改变自己一样，是一个艰难的痛苦的过程。我们固然需要对他人的劣根性的批判，然而，我们更需要的是对他人施以自己诚挚的厚爱。

愤恨他人的人，其内耗是极大的。这是否也是一种自我的丧失？丧失在自己偏激的怒海之中。内心坚定的人，没有工夫叹息，没有时间愤恨，他把别人用来品头论足的时光，都花在对事业田野的辛勤耕耘上！

圆，是一种豁达，是宽厚，是善解人意，是与人为善，是心胸的宽阔，是生活的轻松，是人生经历和智慧的优越感，是对自我的征服，是通往成功的坦荡大道。

做人就要像古代铜钱一样，“边缘”要圆活，要能随机而变，但“内心”要守得住，有自己的目的和原则。例如，对周围的环境、人物，假如有看不惯处，不必棱角太露，过于显出自己的与众不同来，“处世不必与俗同，亦不宜与俗异，做事不必令人喜，亦不可令人憎”，既可以保全气节，也可以保护自己。

16. 太直易伤人，含蓄好相处

讲话太直白经常会伤及别人的自尊，让别人在公众场合出丑，因此学会含蓄做人是人生的必修课。只有含蓄做人，才会让别人觉得你会体谅别人，长时间与你相处。

直白做人犹如一条清澈见底的小溪，晶莹透彻，深可见底。它可以表现一个人坦荡的胸襟和透彻的心灵，然而直白讲话的人口无遮拦，极易将别人的私人小事作为自己津津乐道的故事大肆宣扬，闹得满城风雨。因此，直白的人容易伤害别人的自尊心。

有时有的人愤世嫉俗，直言不讳，虽然一针见血，但是伤及无辜。有时别人不愿意对外人公开的话如果被直白的人当面讲出，会让别人当场尴尬，心存怨恨。过于直白的人不很得势，有点儿另类，有点儿离群索居的境遇。长此以往，他便会生活在孤独寂寞之中。更有甚者，由于他不正当的言论，极易使别人成为众矢之的，为人所诟病，为人所指责。另一方面，做人太直白，会让人觉得轻率草率，不很成熟。直白的人城府不深，见到不合理的人或事就要说几句，所以往往被认为是爱发牢骚的人。

牢骚太盛防肠断．风物长宜放眼量，讲话过多常失言，含蓄冷静方为佳。含蓄是人生处世的巧妙艺术，是睿智之士的特有专利。日常生活中，说话讲得含蓄，原本直白的话语显得机智风趣；文章写得含蓄，读者则有耐人寻思、回味无穷的味道。含蓄中的机智可使生活中少几分尴尬与无奈；含蓄中的风趣在消除误会、化解矛盾

之余，可以不露声色地探测对方的心路；含蓄中的幽默会使双方心照不宣地开怀大笑，一解忧愁和烦恼。

含蓄的语言只可意会，不可言传。交际场合，智者之间以含蓄解含蓄，上演聪明的对决与较量；官方场合，含蓄的言辞既可以避开自己的难言之隐，又能拒他人于千里之外；商业场合，含蓄的表达既能主动出击、赢得商机，也可使对方承受难以琢磨的心理压力；情场恋人之间的含蓄是传递情爱信息高明的招数，在暗暗地射出丘比特之箭之时，又可准确隐晦地表露心迹，表达爱意。

万事有度，过犹不及。做人太含蓄，太隐忍，遇到问题态度含糊支吾，似是而非，模棱两可，摸不着头脑，理不清脉络。含蓄的人一般不直接表明自己的态度和立场，只用不易被人察觉的点头或摇头来表示同意或不同意。有时做出表态也是不置可否，唯唯诺诺。因此与太含蓄的人打交道很吃力与费解，看不清他的底牌，分不清他的路数，让人觉得这人太虚伪。所以长时间与太含蓄的人交往，容易让人心理设防，时间一长便会对他敬而远之。

某局长准备提拔自己的手下做自己的助手，他将自己的目标锁定在了两个人身上。其中一人得知后，逢人便鼓吹自己的政治远见和发展谋略，声称自己有能力改变单位现状。他总是在公共场合尽量显示自己，引起其他人的重视和注意。最后局长觉得他心高气傲，野心勃勃，办事浮躁，以一句“像你这样能力太强的人，局里用不起”拒绝提拔他。而另一位则含蓄地表达：“我在没做成功之前，不敢随便许诺”。局长对他讲实际、求实效的工作作风表示认可，所以决定提拔他作为自己的助手。

有时有的人费尽心机地想达到目的，倒不如顺其自然。言多必有失，行多必有误。社会中有的人自诩为天才，怀才不遇，急于求成，经常说出“世界之大，唯我独尊”的豪言壮语来吸引别人的注意。说者无意，听者有心。恃才傲物的人会让多心的领导觉得手下瞧不起自己，小庙里容不下大和尚！过分显示自己才华的人会让周

围的人对他产生厌烦感和审美疲劳，因此会对他产生排斥的心理。

一群箭鱼在蔚蓝的海洋里遨游，由于认为自己锋利的嘴巴曾使凶猛的鲨鱼都望而生畏。所以它们自以为自己是海洋中最伟大的鱼种，无鱼可比。一次一艘远航轮船经过此地，箭鱼的首领第一个冲上前去，傲慢地要求轮船对它们敬礼致敬。而轮船竟视而不见，它们一个个恼羞成怒，纷纷朝轮船刺去，结果嘴巴都被折断了，变成了鲨鱼一顿美餐。所以一个人要生存，就必须掌握一些本领。尤为重要的是掌握本领之后所表现的心平气和的态度。如果得意忘形、目中无人，他就只能品尝到更加苦涩的果子。

今后的岁月里，每个人都应含蓄做人，沉着冷静面对各种考验，遇到问题分析要透彻，有深度，不能拘于肤浅片面，不要轻易发表自己武断的主张。然而这并不是说坐等机会，守株待兔。面对竞争激烈的社会，人们热衷于推销自我的同时，含蓄做人也必不可少。

17. 宽容待人心胸广

世界上最广阔的既不是浩瀚无比的海洋，也不是广阔无垠的天空，而是人的胸怀。一个人只有胸襟广阔，才能宽容待人，得到别人的认可。

“海纳百川，有容乃大”就是要告诉人们要“大肚能容，宽厚为本”。人一旦有了自私、狭隘的心理，不利于与人相处，在为人处世过程中要保持平和的心态，信奉“大度能容，宽厚为本”的宗旨。

大度能容，意思是告诉人们，对那些对不起自己的人，要用不计前嫌、热情对待来取代斤斤计较、有仇必报，这样不仅可以彻底消除彼此间的隔阂，而且还是提高人气的好方法，你包容了对方，对方出于感恩，有可能还你一个更大的人情。

武则天时期，朝中有个名叫娄师德的丞相，他所表现出来的大度，才真可谓宰相肚里能撑船。史书上说他“宽厚清慎，犯而不较”，意思是说他处世谨慎，待人宽厚，对于曾经对不住自己或触犯自己的人，从不给予打击报复，而是用一颗宽容的心去包容。

娄师德的弟弟任代州刺史，上任前，弟弟为了让他放心，便说：“请哥哥放心，以后我走在路上，如果行人朝我脸上吐唾沫，我擦干就是了，绝对不与对方计较。”而娄师德却忧虑地说：“正因为你把别人吐在你脸上的唾沫擦掉，我才担心啊！人们唾你脸，肯定是生你的气，你把唾沫擦掉，这不等于是和他对抗吗？这样做

只能让别人对你更加恼火。”弟弟看着娄师德忧郁的表情问道：“依哥哥的意思，我该怎么办呢?”娄师德语重心长地说：“人家唾你，你要笑眯眯地接受。唾在脸上的唾沫，也不要动手擦掉，而是让它自己干。”

然而，这种“唾面不拭”，不讲是非原则，只知道一味退让的做法，在当今社会人们的眼中，就是迂腐、无能的表现。可是，娄师德的“宽厚清慎，犯而不较”的精神，也并非毫无可取之处，最起码表现了他宽厚待人的伟大人格与大度能容的雅量。

大度能容，宽厚待人，对促进社会交际起到了推波助澜的重要作用。人在社会上闯荡，怎么能不与别人发生冲突、产生矛盾呢?在冲突与矛盾面前，如果能像大肚弥勒佛一样“容天下难容之事”，以谅解的态度去对待别人，随着时间的推移，对方对待你的态度终归会改变，这样双方的矛盾不就解决了吗?

在受到他人误解、与人因冲突彼此产生隔阂时，应该有“单恋”的精神。不要因为对方对待自己的态度恶劣，而改变自己宽厚待人的原则，始终以友好的方式对待对方。正是这种“单恋”的做人态度，才能唤起对方的良知。这样的说法不无道理。

三国时期，东吴老将程普原先与周瑜不和，双方关系相当紧张，周瑜并没有因程普对自己不友好，就“以其人之道，还治其人之身”，反而将程普的过错，全部包含在自己宽大的度量中。

久而久之，程普被周瑜的宽宏大量所感动，令他钦佩不已，以至与周瑜交往若“饮醇醪自醉”，就像喝了又浓又醇的美酒，让人心爽神清。

还有一则故事，大家并不陌生，那就是战国时的“将相和”。设想如果蔺相如发现廉颇羞辱自己以后，立刻以牙还牙，以眼还眼，与廉颇针锋相对、怒目相向，双方的矛盾还能有化解的那一天吗?不但矛盾化解不了，他本人也会失去一位忠实的朋友，给整个赵国带来严重的损失。

由此可见，大度能容，宽厚待人，是促使人际关系和谐发展、消解矛盾和冲突的一剂良药。大度能容，宽厚待人，不单单可以促进人际关系，还可以帮助人们树立自身形象。无论是什么样的人，都希望自己能给他人留下个好印象，从而提高一些人气，如果没有了人气也就相当于没有了影响力，这样的领导者不足以统领下属，教师不能教育好学生，商人卖不出货物，农民种不好自己的"一亩三分地"。可见，树立形象、提高人气有多么地重要。归根结底，说一千道一万，究竟怎样才能提高人气、扩大影响力呢？其实，每个人的方法都不尽相同，不过，最为有效的办法和途径就要数大度能容，宽厚待人了。

当然，大度与宽容都要建立在一定的基础之上。这要求我们在社交活动中，必须摒弃个人私欲，不能被自私自利的想法控制了思维，为自己的一己之利与他人争得面红耳赤；也不能为了炫耀自己，而伤害了他人。同样，像那种"报复之心"、"妒嫉之念"作祟时，更应该及时消除，不能让它们在自己的脑海中存活。要想做到大度能容，宽厚待人，并不是一件容易办到的事情，还必须有点忍让精神。无缘无故受到冤屈时，只要不伤大雅，就让它过去，从自己身上找原因。

18. 多结人缘少结怨

常言说："多个朋友多条路，少个仇人少堵墙。"得罪一个人，可能就为自己堵住了一条去路。多一个冤家，可能就为自己埋下一颗不定时的炸弹。

人与人之间，或许会有不共戴天之仇，但在办公室里这种仇恨一般不至于达到如此地步。毕竟是同事，都在为同一家公司而工作，只要矛盾并没有发展到你死我活的境况，总是可以化解的。记住，敌意是一点一点增加的，也可以一点一点削减。中国有句老话：冤家宜结不宜解。相见就是缘分，既然同在一家公司谋生，整天抬头不见低头见，还是少结冤家比较有利于你自己。

你可能曾经有过这样的经历，本来与你关系最密切的搭档，不知为何突然变得对你十分不满，他不但对你冷漠得吓人，有时甚至你主动跟他说话，他也不理不睬。有些关心你的同事，曾私下探问过，为什么你的搭档对你如此不满？

可是，你究竟在什么时候得罪了对方？连你自己也是丈二和尚，摸不着头脑。直到有一天，你实在按捺不住了，索性拉着对方问："究竟有什么不对呢？"但对方只冷冷地回答："没有什么不妥。"双方的关系僵到了这个地步，如何是好。

别急，既然他说没有不妥，那你就乘机说："真高兴你亲口告诉我没事，因为万一我有不对的地方，我乐意改正。我很珍惜咱俩

的合作关系。怎么样，一起吃午饭好吗?”

这样，就可逼他也面对现实和表态。要是一切如他所言真的没事，共进午餐是很礼貌的行为。或者，邀他与你一起吃下午茶。在你离开办公室时碰上他，开心地跟他天南地北神聊一番。总之，充分发挥神侃的威力，尽量增加与他联络的机会，友善的对待，对方怎样也拒绝不得?

另外，假如你另有高就，准备递交呈辞，肯定心里会想：那几个平时视我的痛苦为快乐的同事，一定很开心，如果趁此时，乘机向老板告他一状，岂不是很好？奉劝你要三思而后行。

因为世界很小。说不定今天被你告状的同事，明天也会成为你新公司的同事，你将如何面对他？这岂非陷自己于危险境地？要是对方的职位比你高就更加不妙，所以何必自设绊脚石呢？此外，同行虽然是冤家，但同行间的往来还是不少的，你原来公司的上司没准正跟你新公司的上司是好朋友，一旦将你背后打小报告的情况相告，你以为你在新公司的前途会怎样？所有上司都不会喜欢乱打小报告的下属。他们会想，整天忙于侦察人家的缺点，还有多少时间花在工作上呢?

最好的办法就是留下一个良好的形象，不要做“小人”，所谓“少一个敌人就等于多一个朋友”，开开心心地去履行新职，又与旧公司保持良好关系，才是上上之策。

之所以强调“不轻易”得罪人，当然也是有道理的。当事有不可忍时，当正义公理不能伸张时，还是要有雷霆之怒的，否则就是非不分，黑白不明了。这种雷霆之怒的得罪固然有可能为自己堵住一条去路，但相信会开出更多的康庄大道。除了这一点，还是不得罪人好。

所以，当你感到自己的利益被侵害时，不被尊重时，请想想，勿轻易动气。此外，也切记不要气焰高涨，盛气凌人，这种只有自己没有别人的态度也很容易得罪人，而且常不自知。

当然，在工作中，谁也难免会与人发生一些不愉快的事情，产生一些磨擦和碰撞，引起冲突。这时候，如果处置不当，就会加深鸿沟，陷入困境，甚至导致双方关系的彻底破裂。特别是当与上司发生冲突，问题就更复杂了。善于给自己留后路的人都懂得“冤家宜解不宜结”的道理。他们首先从自身找原因，即使是上司错了也灵活处理，以求和解。

但是话又说回来，如果下属偏偏遇到的是位不近情理、心胸狭窄、蛮横霸道的上司，大搞顺者昌逆者亡，把下属的顶撞视为大逆不道，必欲将其置之于死地时，处于如此环境、如此高压之中的下属，就没什么值得留恋，不必抱什么希望了，这时，就应当机立断，毫不犹豫地“三十六计走为上”。

19. 切莫落井下石

当别人面临困境的时候，他所需要的是别人的关心与帮助。但是有些居心不良的人不但不对别人予以同情，伸出援助之手，反而趁机落井下石。这种行径是极为卑劣的，是要受到良心的谴责的。

“千里难寻是朋友，朋友多了路好走”。但是现实中有的朋友仅仅因一己之私在背后挖朋友的墙角。当朋友落魄时，他最需要的是外人的理解，哪怕一句深情的祝福都会让他失落的心情有所缓减。但是这时很多人却是躲着他走，生怕自己的利益会因此而受到威胁。更让人可恨的是那些受过朋友恩惠的人，此时他们早已将别人的恩惠忘到九霄云外，有的甚至进行冷嘲热讽。

华某在一家外贸公司担任销售员。由于她自己曾经留学澳大利亚，在国外生活过一段时间，所以她平时穿衣打扮比较张扬，显得有点傲气。公司一些作风保守的同事对他的所作所为有点偏见，不过为了和气他们都是睁一只眼，闭一只眼。有一天，她和销售总监因一张订单发生冲突，两人平日里便有所误会，此时关系更是急转直下。其他同事见战火引燃，纷纷过去围观。同事小王本想力争，劝阻他们和解，不要影响公司的团结。但是众人你一言，我一语，将矛头直接指向华某，小王一人显得力量单薄，她无奈只好掩面而逃。随后，众人将自己平时的抱怨一一列举，不约而同地联合起来打击华某，批评她自以为是，孤高自傲。由于和同事的关系日益恶化，不久华某便辞职离开了公司。

以上这个事例便是典型的“棒打落水狗”，它也就是对失势的人或遭遇困境及外来攻击的人再加以打击。落水狗已经够惨了，你还用棒子去打它，它焉能不死？说起来很残酷，但却是社会真实的一面，这种情形在有人的地方就会发生，而且你自己也有可能碰到。

棒打落水狗在人性上是有根据的，因为人具有求生存的本能，求生存除了靠一己之力外，也要靠他人的提携及团体的庇荫，因此人总是向力量强大的一方靠拢，有钱人朋友满天下，穷人连朋友都没有，道理就是在此。这与其说是现实，不如说是人类的本能。因此当你成为落水狗时，你在同仁眼中已失去了价值，而别人为了和你划清界线并向占上风一方示好及表态，当然也要打你一棒，也许他无意伤害你，但常常在非理性的状态下这么做。

当然，落水狗被打还有其他原因，例如平常和别人不易相处，锋芒太露，引人嫉妒，妨碍了别人的利益等等，这都会使人有把你除之而后快的心理，所以棒打落水狗除了人性的因素之外，个人在团体中的作为关系也很大。

由于价值观因人而异，所以每个人的行事原则也并不相同。这便使得同一行为有可能在不同人的眼里会有不同的解释。比如一句很平常的玩笑话，如果放在平时别人会觉得这很正常；但是当别人处于危难之时，你的玩笑话很可能让别人觉得这是对别人的不尊重。所以每个人要学会在不同的场合说不同的话。在比较庄重的场合绝对不能开玩笑，在轻松的场合说一些书面语会让人觉得不爽。

当别人遭遇人生的不幸时，雪中送炭可以让别人解燃眉之急。路遥知马力，患难见真知。只有那些在自己困难时伸出援助之手的人才是可以信赖的。所以亲爱的朋友，只有你与别人真诚交往，别人才会以同样的态度对你。那些乘人之危谋取私利的行为是极其不道德的。

20. 多为他人着想

遇事多为他人着想，学会在别人不幸时伸出援助之手，因为我们都是相亲相爱的一家人。

孙叔敖是战国时期楚国人，他从小就心地善良，凡事总为他人着想。有一次，儿时的他到到外面游玩，看见一条两头蛇。由于他听说看见两头蛇的人很快就会死去，于是他便将蛇杀死并埋了。回家后，他以为自己也快要死了，一直闷闷不乐。母亲发现后问他原因。他便将自己发生的事情告诉了母亲。母亲安慰他有阴德的人一定会得善报。果然孙叔敖长大后当了楚国的宰相，他因十分爱护百姓而受到百姓的爱戴。

孙叔敖从小便知道凡事多替别人想，这为他后来成就伟业奠定了基础。作为普通人，平日里懂得关心他人，在别人有困难时为别人雪中送炭，为自己在危机时赢得别人的帮助累积了成本。

多为他人着想，就要在细微处关心他人。别人过生日时，一句真诚的问候让别人感到友谊地久天长；别人生病时，一份微薄的礼物代表的是一份浓浓的爱意；别人困难时，自己的解囊相助是别人渡过难关的重要信心。2008年汶川大地震的发生，四川人民的生命财产受到了巨大的损失。这场空前的灾难牵挂着全国人民的心，源源不断的急用物质从四面八方运送而来。不计其数的志愿者纷纷来到前线，献出自己的微薄之力。全国上下，万众一心，开战了一场抗震救灾的大战役。

美国舞蹈家邓肯曾经说过这样一句话："一个被称为自私自利的人，并非因为他寻求自己的利益，而在于他经常忽视别人的利益。"由此可见，一个忽视别人利益的人会受到别人的冷遇。那些自私自利的人不仅不会帮助他人，而且还会为了一己之利损人利己，贻害他人。有的人更可恶，经常招摇撞骗，害人不浅。近年来，传销组织遍布大江南北，让无数无辜群众深受其害。传销组织逼迫参加者发展下线，诱骗亲朋加入。由于传销人员发展对象多为亲属、朋友、同学、同乡和战友，其不择手段的欺诈方法导致人们之间信任度严重下降，有的已经亲友反目，甚至家破人亡。要是那些自己已经深陷其中难以自拔的人员多为别人考虑一下，他就不会去害别人，进而对社会造成危害。

爱心犹如一阵风，能够卷来浓密的云；爱心又是一朵云，可以化作及时雨来滋润久旱的树；爱心还是一棵茂密的大树，为大家撑起绿阴。为他人着想，将会让自己得到快乐，别人收获幸福。

21. 得饶人处且饶人

在交际场合，一个人应该严于律己，但是对别人则不能求全责备。一个对别人斤斤计较的人必然会受到别人的排斥与反感，双方的关系每况愈下。因此得饶人处且饶人，这才是君子的表现。

春秋时期，楚国在一场战役中击退敌军，大获全胜。楚庄王十分高兴，决定大摆筵席，大宴群臣。席间丝竹声响，轻歌曼舞，美酒佳肴，觥筹交错，直到日落西山、夕阳西下时，宴会尚未尽兴。于是庄王命令点烛掌灯，继续欢饮。这时大家都略带醉意，为了庆贺楚庄王特意叫来自己最宠幸的许姬和麦姬轮流向文臣武将们敬酒。

当大家正在摆宴欢庆的时候，突然刮来了一阵风。这风来得十分迅猛，一下子将蜡烛都吹灭了，刹那间宫里漆黑一片。就在此时，一人趁着这个机会接近美貌的许姬，暗中扯她的衣裙，拉她的嫩手。许姬十分慌张，她左手绝袂，右手顺势将那人的帽缨揪下来。她取缨在手，趋步走到庄王跟前，附耳奏道："妾奉大王命敬百官酒，其中一人无礼，乘烛灭，强拉妾袖。妾已揽其缨在手，大王快命人点烛，看看是哪个小子干的！"庄王听后，他并不是让掌灯人点灯以查出那个失礼的人，而是告诉掌灯者切莫点烛，他要继续和群臣开怀畅饮。同时他还命令大家统统绝缨摘帽，喝个痛快。文武百官感到莫名其妙，将自己的帽缨去掉。随后，庄王才命令点烛掌灯。就这样，那个调戏许姬的人便被遮掩过去了。

当君臣尽兴而散、楚庄王席散回宫后，许姬怪他不但不惩罚，反而还偏袒罪臣，不给自己出气。楚庄王略微一笑，说道："此次君臣宴饮，旨在狂欢尽兴，融洽君臣关系。酒后失态乃人之常情，若要追究其责任，加以责罚，岂不大刹风景？"这时许姬才明白楚庄王的良苦用心。历史上著名的"绝缨宴"便源于此。

过了几年，楚庄王伐郑。一位名叫唐狡的战将自告奋勇，主动请缨，率领部下充当先锋，为大军开路。结果他们攻无不克，战无不胜，大败敌军。当楚庄王战后论功行赏的时候，唐狡拒不接受，他坦承数年前宴会上对许姬无礼的便是自己。正是当时大王的不杀之恩，今日他才英勇奋战，报答恩情。楚庄王知道后不禁感叹，如果当年自己论罪处罚，那么今日便少了一名得力助手。随后他特意把自己宠爱的许姬赐给了唐狡。

楚庄王正是不计前嫌，宽宏大量，才能赢得群臣的敬仰。这最终使得他能够平定内乱、夺取霸业，成为春秋"五霸"之一。做人也应如此。平日里一个心胸狭窄、睚眦必报的人一定会受到他人的排斥，唯有待人和善、宽容大方的人才能够赢得众人的喜爱。

很多人经常对别人的错误十分在意，有时甚至拿此来取乐；他们对于自己的过失则视而不见，觉得自己犯错是理所应当。当别人犯错的时候，真正的朋友应当及时指出他的错误，帮助他早日予以改正。小黄是某公司的副总，他经常自以为是，觉得自己重拳在握，是公司的核心人物。于是他经常对其他同事指手画脚，长时间下来，员工在背后经常数落他，在年终的总结会上他因得罪同事被挤出了董事会。

当自己与朋友利益发生冲突的时候，不妨自己先吃点小亏，或许日后别人对你的回报会远远大于当年自己小小的损失。

22. 切记不要揭人短处

金无足赤，人无完人。世上无完人，每个人都有自己的缺点。有的人经常拿别人的短处取乐，喜欢以戳别人的短处为乐。这种习惯是极其不好的。

明朝开国皇帝朱元璋出身贫寒，当上皇帝后自然少不了有昔日的穷哥们儿到京城找他。这些人自以为朱元璋会顾及昔日共同受罪的情面，封他们一官半职，一生享受荣华富贵。没想到朱元璋却最忌讳别人揭他的老底，他认为那样会有损自己的威信，因此对来访者大都拒而不见。

有位朱元璋儿时的好友，特意千里迢迢从老家凤阳赶到南京，几经周折总算进了皇宫。一见面，这位老兄便当着文武百官大叫大嚷起来："哎呀，朱老四，你当了皇帝可真威风呀？还认得我吗？当年咱俩可是一块儿光着屁股玩耍，你干了坏事总是让我替你挨打。记得有一次咱俩一块偷豆子吃，背着大人用破瓦罐煮，豆还没煮熟你就先抢起来，结果把瓦罐都打烂了，豆子撒了一地。你吃得太急，豆子卡在嗓子眼儿还是我帮你弄出来的。怎么，不记得啦？"

这位老兄还在那儿喋喋不休唠叨个没完，宝座上的朱元璋再也坐不住了，心想此人太不知趣，居然当着文武百官的面揭我的短处，让我这个当皇帝的脸往那儿搁。盛怒之下，朱元璋下令把这个穷哥们儿杀了。这就是戳人痛处的下场。

在待人处世中，场面话谁都能说，但并不是谁都会说，一不小心，也许你就踏进了言语的“雷区”，触到了对方的隐私和痛处，犯了对方的忌讳，对听话者造成一定的伤害。其实，每个人都有所长，亦有所短，待人处世的成功，一个很重要的因素就是善于发现对方身上的优点，夸奖对方的长处，而不要抓住别人的隐私、痛处和缺点，大作文章。切记：揭人之短，伤人自尊。

“揭短”有时是故意的，那是互相敌视的双方用来作为攻击对方的武器。“揭短”，有时又是无意的，那是因为某种原因一不小心犯了对方的忌讳。有心也好，无意也罢，在待人处世中揭人之短都会伤害对方的自尊，轻则影响双方的感情，重则导致友谊的破裂。

有这样一个真实的例子，有一群人在看电视剧，剧中有婆媳争吵的镜头。张大嫂便随口议论道：“我看，现在的儿媳真是不知道好歹，不愿意和老人住在一起。也不想想以后自己老了怎么办？”话未说完，旁边的小齐马上站了起来，怒声说：“你说话干净点，不要找不自在，我最讨厌别人指桑骂槐？”原来小齐平素与婆婆关系失和，最近刚从家里搬出另住。张大嫂由于不了解情况，无意中揭了对方的短而得罪了小齐。所以只有了解交际对象的长处和短处，为人处世才不会伤人也伤己。

有一位年青的姑娘长得很胖，吃了不少的减肥药也不见效果，心里很苦恼，也最怕有人说她胖。有一天，她的同事小张对她说：“你吃了什么呀，像气儿吹似的，才几天工夫，又胖了一圈儿。”胖姑娘立马恼羞成怒，“我胖碍着你什么了？不吃你，不喝你，真是狗咬耗子，多管闲事。”小张不由闹了个大红脸。在这里，小张明知对方的短处，却还要把话题往上赶，这自然就犯了对方的忌讳，不找麻烦才怪哩。

所以，还是俗话说得好，“打人不打脸，揭人不揭短”，要想与他人友好相处，就要尽量体谅他人，维护他人的自尊，避开言语“雷区”，千万不要戳人痛处。

23. 不要为自己找借口

很多人总喜欢为自己的失败找借口，其实他们所需要的是从自己身上找原因。只有改变自我，才能有朝一日实现自己的目标。

一个人必须严于律己，才能精益求精，不断向成功靠近。为自己找借口的人，只是为了换取别人的同情，寻求心灵的安慰。这根本是自欺欺人的表现，它不但会使自己丧失改正错误的机会，更重要的是会导致自己永远停滞不前，不求进取，他们注定一辈子一事无成。找借口是一种消极心态，它犹如一颗毒瘤生长在怯懦者的体内，毒害着他们的灵魂，侵蚀着他们的思想。他们会找出各种各样的理由来为自己辩护。

有的人经常将年龄当成自己不思进取的借口，认为奋斗是风华正茂的年轻人的事情。其实奋斗不分年龄，不分男女，只要存活于世上，就应该为了自己的目标而努力。“老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已。”冰心老人以“生命从八十岁开始”，坚持从事文学创作。虽然身体大不如前，有所不便，但她仍然笔耕不辍，形成了一个美丽灿烂的晚年创作景观。对于年轻人来讲文学创作都是一件不容易的事情，它需要作者冥思苦想，殚精竭虑。而年过八旬的巴金并不服输，他历时八年完成了《随想录》这部达四十二万字的散文巨著。这对老人来讲是极大的挑战，巴金在人生的最后阶段用自己全部的人生经验来拷问自己的心灵，反思自己的人生，塑造了自己的真实人格。“最美不过夕阳红”，这些老人们超越年龄界

限，仍然不断拼搏的精神激励着后辈不断进步。

有的人经常将学历作为自己事业不佳的借口。其实不然，纵观成功人士的奋斗史，他们之间大多数人的学历并不高。日本松下电器的创始人松下幸之助被誉为“经营之神”，他仅仅读过四年级就在社会上闯荡。华人首富李嘉诚上初中二年级时，父亲的去世使他被迫辍学，为了养家糊口维持家计，他开始了自己的艰难创业。美国石油大王洛克菲勒也是高中时就告别校园，开始了个人的奋斗。学海无涯，学无止境，任何人只要怀着一颗好学的心，不管学历与年龄都可以通过学习来充实自己。现实中自学成才的人不在少数，作家三毛便是其典型的代表。她从十三岁便开始在家自学，在父母的教导下，三毛孜孜不倦，勤奋不已，读唐诗宋词，看四大名著，学绘画，弹钢琴。不仅如此，她还学会了英、日、法和德文。数学家华罗庚也是花五年时间自学完成高中和大学低年级的全部数学课程，掌握了微积分、解析几何等基础的数学理论。没有他的自学，便不会有他日后的惊人成就。由此可见，一个人只要怀着对知识的强烈渴求，就会通过刻苦努力去丰富自己的知识仓库，所谓的学历根本就是那些泛泛之辈自我解脱的借口。

“我没有足够的资金”，有的人还经常将缺乏资金作为自己创业不成的借口。殊不知，不论国内还是国外，许多富翁都是白手起家，艰难创业。台塑集团董事长王永庆当年就是从一家小米店起家的，他通过“压力管理”和“奖励管理”的经营理念使得集团不断发展壮大，最终成为台湾惟一进入“世界企业 50 强”的企业。关于资金的来源渠道很多，既可以向亲朋好友借钱集资，又可以找银行贷款、找人合伙。凡是做大生意的人，一般都不是靠个人的资金，而是充分利用了银行和社会的闲散资金来发展的。

总之失败者常找借口，光借口就一大堆。拿破仑·希尔说：“找借口解释失败是人类的习惯。这个习惯同人类历史一样源远流长，但对成功却是致命的破坏。”整日找借口的人，他们永远不会

找到走向成功的突破口，永远不会正视自己的缺点，他们只能与失败相约到永久。

现代社会是一个机遇和挑战并存的时代，我们每个人都在为自己的理想而苦苦拼搏。在这个奋斗的过程中，有的一步步实现了自己的目标，有的人却离梦想越来越远。当每个人都怀揣希望站在事业的起跑线上时，我相信，我们的憧憬都是一样的，我们对未来的期许也是一样的。但是，为什么在跑步的过程中，我们的结局却不一样呢？在这本著名培训师梁子先生写的《只为成功找方法，不为失败找借口》能告诉我们答案：成功和失败看起来似乎天壤之别，但促成它们形成的原因，也许就是一些小小的细节，小小的习惯，比如：常常为自己没有完成的事情而寻找借口。“只为成功找方法不为失败找借口”，这是这本书给我们最大的启迪。

很多时候我们常常抱怨外在的一些条件，甚至于自己的智商。其实当你在抱怨的时候，实际上你就是在为自己找借口了，而找借口的惟一好处就是安慰自己。但这种安慰是致命的，它让你对现存的状况无动于衷，并且给你一种心理暗示：我克服不了客观条件造成的困难。在这种心理暗示的引导下，你不再去思考克服困难，完成任务的方法，哪怕是只需要做一点点努力就可以成功。

做为企业员工，我们首先要有责任心，为工作负责，为企业负责。当工作中出现了问题，领导批评我们，处分我们，我们心里总是不服气，认为那不是自己的原因，至少不全是自己的原因。但是，如果我们肯虚心接受批评，勇敢承担责任，想方设法的去把事情做好，那将得到什么呢？企业会因我们把事情解决了重视我们，奖励我们，让我们去做更大更重要的事情……我们也将得到更大的发展和获得更大的成就。

只为成功找方法，其实就是我们思维惯性与工作习惯。当我们面对问题或苦难时，只要我们积极地去寻求方法解决，不推脱，勇于负责，习惯也就悄然形成了。工作时，我们的大脑总是按照惯性

搜索最近使用与最常使用的信息，并引起外显的条件反射。借口，就像是毒药，它有着润物细无声的渗透力与温水煮青蛙的韧性，也有着铜墙铁壁似的顽固性，正是因循了人类思维的这种特性，肆无忌惮，以致于让许多人都成了它的阶下囚。主动找方法，也是如此，只要你长此以往，那成功就会永远伴随你左右。

其实，成功真的很简单，只要你把“只为成功找方法，不为失败找借口”的思想永存心中，并照此执行，那么，成功指日可待。

24. 不要随便答应他人

有的人为了炫耀自己的本事，经常在别人面前夸夸其谈，宣称自己如何有能耐。事实上他们的讲话大部分是假话。

一般来讲，承诺有两种情况：一种是自觉的承诺，明确地答复人家，应允其请求之事；一种是不自觉的承诺，这就是自己本来并未应允，但在别人看来，你已应允了。其实，在应酬中轻易承诺很容易造成被动的局面。拿破仑曾说过："我从不轻易承诺，因为承诺会变成不可自拔的错误。"

例如，一个朋友托你办一件事，而这件事在你看来可以办或不可以办，或介乎两者之间，你可应允一定为其办理，这叫自觉承诺。你也可能会说"让我想一想"，这叫不自觉承诺。在人家看来，你也承诺了。

有一个故事说，在一个十字路口上，有一棵枝繁叶茂的大树，有一位老人正坐在树下歇息。突然，一个年轻人飞奔到老人面前，惊慌地哀求老人救他，说有人误以为他是小偷，正带领一帮人追捕他，要剁掉他的双手。说罢，纵身爬到那棵大树上躲了起来，并再一次要求老人不要告诉追捕他的人他躲在树上。老人看年轻人的长相不像个小偷，便回答说："让我想一想。"

就是老人这句不自觉的承诺，使年轻人放心了。不一会儿，追捕的人赶到大树下，问老人："你有没有见到一个年轻人从这里跑过去？"谁知这个老人曾发过誓，今生绝不讲假话，便随口回道：

“见过。”追捕的人又问：“他往哪儿跑了？”老人随手朝树上指了指。年轻人终于从树上被拖了下来，剁掉了双手。年轻人当然大骂老人违背了自己的承诺，背叛了他。

有时候，我们会在无意中，由于用词或说话的口气不同，就会使人们对你要表达的意思产生曲解。我们常常在应酬中听到某位朋友说，某某分明答应为我办一件事，可是他却食言了。仔细地想一想那位朋友的话，虽然某某曾经答应过他，但那很可能只是表面上的应付，或者是这件事根本就不可能办到；其实，恐怕连那位朋友也心知肚明，他所请托之事有些强人所难。但是他会责备自己而不责备别人吗？如不细想，即使我听了，也会觉得某某不对，因为到了这地步，谁还会顾及当初某某自觉或不自觉地应允朋友时的为难境地呢？有人不禁会问：“在朋友面前，对朋友提出的请求非应允不可，而实际上这种要求根本就办不到，那时自己该怎么办？”

日本的应酬学家掘川正义告诉我们：“我们在聆听别人陈述和请托完毕之后，不妨轻轻地摇头，不必强烈地表示出拒绝的态度。”这就是说，做人不必用伤害感情的强烈言辞去拒绝，只要轻轻摇一下头，把拒绝的意思含蓄化。

这样，朋友便可以理解。再加上你充分陈述拒绝的理由，朋友会更容易接受。还有一些人当朋友提出某种请求时，不是果断地回答，而是采取拖的办法，这都是不好的应酬之道，后果必然不好。

25. 稳健活得踏实，浮躁容易出事

心烦气躁的人往往难成大事，稳健大方的人才能事业有成。因此做人要摆脱焦躁不安，做事要沉稳大方。

据医学专家和心理学家的观察，那些精神失常的人大多数是由于浮躁或忧虑造成的。他们多半不能适应现实的世界，而跟周围的环境脱离了所有的关系，退缩到自己的梦想世界，以此来解脱自己心中的忧虑。所以成大事者首先应克服的就是自己的浮躁情绪。

稳健的人，总是善于捕捉机会，总是能够洞察先机。抓住机遇，努力拼搏。他始终有一颗稳定、清醒的心去面对一切。

我们的社会已进入改革开放的兴旺时期，许多新鲜的外来事物都纷纷地涌了进来，花花世界的花花事物，难免会对人产生极大的诱惑，而这极大的诱惑，会使人变得浮躁。

事情往往就是这样，欲速则不达。因为着急会使你失去清醒的头脑，结果，在你奋斗过程中，浮躁占据着你的思维，使你不能正确地制订方针、策略以稳步前进，结果呢，就适得其反了。

只有正确地认识自己，才不会盲目地让自己奔向一个超出自己能力范围的目标，而是踏踏实实地去做自己能够做的事情。

当目标确定，你就不能性急，而要一步一个脚印地来。“性急吃不得热豆腐。”

如果能把浮躁的心态稍稍收敛，使它变成一种渴望，一种对成功的渴望，那么，这种浮躁就是有用的，而你也必定能带着它走向

成功。

当你控制了浮躁，你才会吃得起成功路上的苦；才会有耐心与毅力一步一个脚印地向前迈进；才不会因为各种各样的诱惑而迷失方向；才会制订一个接一个的小目标，然后一个接一个地实现它，最后走向大目标。

有一个成功的人，是我们人人皆知的——李嘉诚，他就是稳健、不浮躁的典范。

11 岁那年，李嘉诚来到香港。到了 14 岁，由于父亲去世，他辍学打工。再后来，他舅父让李嘉诚去他的钟表公司上班，但是他没有答应，因为他要自己找工作。

从他年纪轻轻就不肯接受帮助而要自己闯这点上，就表现出他自强独立和自信的性格。这种性格，将培养出他以后的稳健前进的工作作风、不浮躁的工作态度。

他先是想到银行寻找机会，因为他觉得银行一定有钱，因为银行是同钱打交道，它也不可能倒闭。但是银行的梦想没有成功，他当了一名茶馆里的堂倌。

就在当堂倌的时候，他就胸怀大志，从小事做起，一步步地向目标迈近。这些小事是这样的：他给自己安排课程，以自觉养成察言观色、见机行事的习惯。这些课程包括：时时处处探测茶客的籍贯、年龄、职业、财富、性格，然后找机会验证；揣摩顾客的消费心理，既真诚待人又投其所好，让顾客既高兴又付钱。

后来他又以收书方式读了很多书，并把看过的书再卖掉。

就是这样，李嘉诚既掌握了知识，又没有浪费钱。

一段时间后，他觉得在茶馆里没有前途，就进了舅父的钟表公司当学徒，他偷师学艺很快学到了钟表的装配及修理的有关技术。其后，他建议开钟表公司的舅父迅速占领中低档钟表市场。结果大获成功，因为香港对低档表的需求量确实很大。

1946 年，他 17 岁，辞别舅父，开始自己的创业道路。结果他

屡遭失败，几次陷入困境。但这个时候，他不浮躁，踏踏实实地一步一步往前走。

1950 年夏，才 22 岁的李嘉诚创立了长江塑胶厂。

他之所以要创立这个厂，也是他的稳健思考观察的结果。他通过分析，预计全世界将会掀起一场塑胶革命，而当时的香港，塑胶是一片空白。这是一个机遇。可以说，他有审时度势的判断力。而这审时度势的判断力，亦来自于他的稳健。

作为一个不浮躁、稳健的人，李嘉诚是很会判断机遇、抓住机遇的。

在工厂经营到第 7 个年头的时候，李嘉诚开始放眼全球。

他大量寻求塑胶世界的动态信息。一天，他翻阅英文版《塑胶杂志》，读到了一则简短的消息：意大利一家公司已开发出利用塑胶原料制成的塑胶花，并即将投入生产，向欧美市场发动进攻。他立即想到另一个消息，那个消息说欧美人生活节奏加快，许多家庭主妇正逐渐成为职业妇女，家务社会化的要求越来越强烈。他于是推想，欧美的家庭都喜爱在室内外装饰花卉，但是快节奏使人们无暇种值娇贵的植物花卉。塑料插花可以弥补这一不足。他由此判断，塑胶花的市场将是很大的。因此，必须抢先占领这个市场，不然就会失去这个机遇。

于是，李嘉诚以最快速度办妥赴意大利的旅游签证，前去考察塑胶花的生产技术和销售前景。

正是由于他的这种稳健的工作作风，一条辉煌的道路，由此向他铺开。

正当李嘉诚全力拓展欧美市场的时候，一个重大的机会出现了。一位欧洲的大批发商在看到了李嘉诚公司的产品样品后，与李嘉诚联系。这位批发商是因为李嘉诚公司的产品价格低于欧洲产品的价格而来找他的。但他通过一些渠道得知长江公司是资金私有制。为保险起见，他表示愿意同李嘉诚合作，但条件是他必须有实

力雄厚的公司或个人进行担保。李嘉诚知道这位批发商的销售网遍及欧洲，要占领主要的市场——西欧和北欧，与他合作是很好的方式，是十分有利的。可惜，他竭尽全力都没有找到担保人。但只要有一线希望，就要全力争取，这是他成功的一个法宝。他与设计师一道连夜赶出 9 款样品。批发商只准备订一种，李嘉诚则每种设计了 3 款。第二日他来到批发商的商店。批发商望着他因通宵未眠而红的眼睛，欣赏地笑了，答应了谈生意，在李嘉诚没有担保的情况下，签了第一份购销合同。按协议批发商提前交付货款，从而解决了长江公司扩大再生产的资金不足问题。

长江公司很快占领大量的欧美市场。仅 1958 年一年，长江公司的营业额就达 1000 多万港元。纯利 100 多万港元。塑胶花使长江实业迅速崛起。李嘉诚也成为世界“塑胶花大王”。

不浮躁且稳健的人往往有这样的素质，就是做一件事情，不坚持到最后一分钟是不甘心失败的。

对于渴望成功的人，应该记住：你着急可以，切不可以浮躁。成功之路，艰辛漫长而又曲折，只有稳步前进才能坚持到终点，赢得成功，如果一开始就浮躁，那么，你最多只能走到一半的路程，然后就会累倒在地。

能否战胜浮躁，做到稳健，对于一个人成功的影响是至关重要的。一个人只有摆脱浮躁，客观务实，一步一个脚印，才能吃得苦中苦，最终成为人上人。

26. 避免无意义的争辩

在日常交往中，和人说话时要永远避免正面冲突，一味地与别人争辩只能会让别人觉得你刻薄无理，减少与你的接触，最终你将失去更多的朋友。

20世纪最伟大的成功学大师卡耐基讲过这样一个故事：那是一场战争刚刚结束后的一个夜晚，卡耐基获得了人生的一个重要的经验。当时他担任澳洲飞行家史密斯的经理人，在大战期间曾代表澳大利亚在巴勒斯坦担任飞行的工作。

战事结束宣布和平后不久，史密斯耗时三十天绕地球飞行半周，他的行为使得举世为之震惊，澳洲政府特意颁赠给他五万元奖金，同时英皇还封授他爵位。顿时史密斯爵士一下成名，他甚至被誉为不列颠帝国的“林白”。

那天晚上，卡耐基参加了欢迎史密斯爵士的宴会。当时坐在他旁边的一位来宾，引用了一句成语，讲述了一个很幽默的故事。来宾认为自己所讲的那句话出自《圣经》，而卡耐基一下子意识到对方的错误。为了炫耀自己，显示自己的优越，卡耐基立即当面指出别人的错误。而那人一直坚持自己的主张，辩称那句话出自《圣经》。

这时卡耐基的老朋友贾蒙坐在他旁边，他的这位朋友平时经常研究莎士比亚的作品，所以让他来当评委再合适不过。因此他们都同意将此问题交给贾蒙先生去决定。贾蒙静静听着，在桌下用脚踢

了卡耐基一下，说道："卡耐基，确实是你错了，这位先生才对，那句话是出自《圣经》。"

那晚回家路上，卡耐基疑惑地问贾蒙说："你明知道那句话是出自莎士比亚的作品，为什么竟说我不对呢？"

贾蒙回答说："是的，一点也不错……那是在莎翁作品《哈姆雷特》第五幕，第二场上。然而你是否知道，我们是一个盛大宴会的客人，为什么一定要找出一个证明，指责人家的错误呢？"

贾蒙语重心长地说："你这样做，人家会喜欢你，对你产生好感吗？为什么不给他留一点面子呢？他并没有征求你的意见，你又何必去跟他争辩呢？最后我要告诉你，永远避免正面的冲突，那才是对的。"卡耐基恍然大悟，原来为了给别人留点情面，完全没有必要与别人过分争执。"永远避免正面的冲突"，这才是难得的为人处世之道。如果一个人经常与别人争执，那只会让他失去更多的朋友。

卡耐基原来是个固执、拗强的人，从小喜欢与兄弟们争辩，上大学后，他所研究的是逻辑和辩论，因此他经常参加各项辩论比赛。从那以后，卡耐基开始聆听别人的种种批评，从事数千次的辩论。通过这段经历，卡耐基得出一个结论，那就是：天下只有一种方法能够使辩论获得最大胜利，那就是尽量避免辩论。

卡耐基培养的学生中，有一个学生名叫奥哈尔。由于他没有受过很好的教育，他特别喜欢与人争辩，这让他丢掉了不少工作，他不仅当过司机，又做过汽车公司推销员，但由于业务表现并不理想，他十分苦恼，自己的脾气也十分大，推销汽车时经常不接受顾客的批评而发生口角。

卡耐基了解他的情况后，告诉他导致自己不如人意的原因所在，那就是惯于争辩的习惯在作怪。因此卡耐基告诉他解决问题的关键是在交流的过程中避免和他人争执。如今奥哈尔已经是纽约怀特汽车公司一位成功的推销员。

佛祖释迦牟尼有句名言："恨永远无法止恨，只有爱可以止恨。"因此双方的误会用争论是无法解决的，只有赋予对方同情、避免争执才能够将难题解决。美国前总统林肯认为一个成大事的人，不能斤斤计较，处处为难别人。与其消耗自己的时间去和人家争辩，不如立足现实寻求问题的突破口。无谓的争论只能使双方两败俱伤。因此在尽可能的情形下，一个人不妨对他人谦让一点。

避免正面的争辩，会让人得到更多的良师益友，会增加自己的亲和力，让自己在社交场合游刃有余、如鱼得水。因此，我要学会温婉地拒绝别人。

自我提高篇

人生就像一本厚厚的书，它需要每个人一辈子去品读。人生是短暂的，而学习是无穷的，活到老就要学到老。通过学习，枯燥无味的生活可以多一份精彩。留心处处皆学问，每个人都应该提高自身修养，才能够在社会上立足。

27. 树立终身学习的理念

当今是知识经济的时代，知识的更替速度极快。因此要想在社会中立于不败之地，就必须活到老，学到老，树立终身学习的理念。只有经常学习，一个人才能够在瞬息万变的社会中适应变化，实现自我的价值。

鲁迅是中国文坛举足轻重的人物，他年轻时曾经比较懒散，为了彻底纠正自己的毛病，他痛下决心，从“愚鲁而迅速”取意，将自己的笔名称为“鲁迅”，以此时刻提醒自己抓紧时间学习。“倘能生存，我当然仍要学习。”他是这样说的，也是这样做的。在其短暂的一生中，鲁迅先生为读者留下众多脍炙人口的名篇，这与他年轻时养成的勤奋学习的习惯息息相关。

一个人只有勤于学习，自己的知识系统才能够不断完善，人生阅历才能够不断丰富。一本美国杂志在它的封面上醒目地标着“要么学习，要么死亡”，这意在警示人们知识经济的时代需要的是终生学习的人才，不学习的人迟早会被日新月异的社会所淘汰。

当代社会科技迅猛发展，我们所处的是知识爆炸、知识快速更新的时代。知识总量浩如烟海，更新速度快得惊人，而知识周期却越来越短。一项统计表明，农业经济时代，人类只需在 7 到 14 岁学习，他就可以胜任日后的工作；当历史的车轮滚到工业经济时代，人类的学习时间已经从 5 岁延长到了 22 岁。如今已是知识经济时代，它对人们的要求更加严格，它需要人们突破时间的限制，

坚持终身学习。

提及终身学习，这一词最早见于联合国教科文组织的《学习生存》一书，该书第一次提出“终身学习是21世纪的生存概念”。美国前总统克林顿也对终身学习进行过这样的论述：“终身学习是知识经济的成功之本，假如我们实现了这一目标，它将爆发出无限的良机，并改变每一个年轻人的未来。”由此可见，终身学习已经成为21世纪世界公民的必备理念。如果每个人将其付诸实际，他将会为世界乃至人类带来无限的生机，为历史创造巨大的财富。

知识可以改变命运，而学习是改变命运的惟一途径。学习不仅可以提高人的基本素质，增强人的办事能力，而且它还是一种人生追求和生活方式。当今社会挑战无处不在，应对挑战的最佳策略就是不断学习。对于个人而言，学习到的知识越多越好，越广越好；对于国家来说，复合型、实用型的人才越多越好。一个人只要树立终身学习的志向，他就会变被动学习为主动学习，变要我学为我要学，那么他的学习目的就会十分明确，效率就会大大提高。

（1）学习要“会学”，这主要是指学习理念

有人觉得做任何事只要肯下苦工夫就足矣。实则不然，先进的学习理念比一味地埋头苦干更加重要。学习是一个人一辈子的事情，贯穿一个人的一生，所以每个人必须树立“活到老，学到老”的理念。“三人行，必有我师”，因此一个人要树立“能者为师”的理念，只要别人有比自己强的地方，就要虚心向别人请教。另外在学习的过程中不能只是机械式地学习，还要经常思考，尤其是对知识的过滤，要做到“为我所用”、“学以致用”，牢固树立“创造性学习”的理念。学习要多交流，多讨论，只有通过良性互动才能够碰撞思想火花，获得意外的收获。因此树立“知识共享”的理念对于一个人的进步是十分重要的。

（2）学习要“苦学”，这体现在学习态度

世上没有容易的事情，做任何事情都需要别人付出努力。学习

也是一件苦差事，它需要每个人为之付出努力。众所周知，鲁迅就是将别人喝咖啡的时间用在了学习上，才能够成为举足轻重的文学巨匠。因此，每个人必须做好为了学习勇攀高峰的精神。另外"苦"与"乐"是相辅相成的。有苦才有乐，有付出才有回报。只有通过自己的不断努力，才能体会到获得知识后的快乐；只有付出常人难以想象的努力才能出类拔萃，为社会为国家创造财富。

古人曰："圣贤由学而成，道德由学而进，才能由学而得"，人的任何能力不是与生俱来、天生就会的，它是通过后天的不懈努力来完成的。天下没有趟不过的河，世上没有办不成的事。只要每个人坚持学习，不论年龄大小，他一定会学会并且精通它。处处留心皆学问，将学习作为一种人生必备的生活方式，就会自觉养成终身学习的好习惯，不断充实自我，完善自我。

28. 行为举止要端庄

良好的行为举止反映了一个人较高的基本素质，体现了他优良的内在品质。因此人们常常将一个人的外在行为作为衡量他品行的重要标准。

俗话讲："站有站相，坐有坐相"。一个从小举止大方、行为端庄的人，无论走到哪里，他都会受到别人发自内心的钦佩。反之，一个举止不礼貌、待人不和善的人只会独来独往，成为孤家寡人。

提及行为举止，它指的是一个人的活动以及在活动中各种身体姿势的总称，它是一个人复杂多变的内心世界的一面镜子。要想培养成良好的行为举止，绝非是一朝一夕的事情，它需要从点滴小事做起。一个人良好的行为举止在体现其自身修养之余，更重要的是它反映了一个人的内心的多变。

在日常生活中，人的身体通常呈现出诸如站、躺、卧等多种姿态。而人在公众场合主要以站、坐、走等姿势与活动作为自己的基本造型。不同的姿势有其不同的作用、不同的表现，反映着人的不同心态，同时也会给他人以不同的印象。为了使自己的形象更出色，人们应该养成注意行为举止的好习惯，无论是站姿、卧姿还是其他人体姿势，都要做到端庄大方。

（1） 站姿

站姿是人的静态造型动作，是其他人体动态造型的基础和起点。优美的站姿能显示个人的自信，并给他人留下美好而隽永的印

象。挺胸，双肩稍向后放平；梗颈、收颏、抬头；双臂自然下垂置于身体两侧，或双手向前相搭放置小腹前。站立时要防止身体东倒西歪，重心不稳，更不得倚墙靠壁，一副无精打采的样子。另外，双手不可叉在腰间或环抱在胸前，貌似盛气凌人，令人难以接受。

（2） 坐姿

与站立一样，端庄、优雅的坐姿也能表现出一个人的静态美感。正确坐姿的基本要领应为：上体直挺，勿弯腰驼背，也不可前贴桌边后靠椅背，上体与桌、椅均应保持一拳左右的距离；双膝并拢，不可两腿分开；双脚自然垂地，不可交叉地伸在前方，或腿一前一后伸出，甚至呈内八字状。双手掌心应向下相叠或两手相握，放于身体的一边或膝盖之上，头、额、颈保持站立时的样子不变。坐着谈话时上体与两腿应同时转向对方，双目正视说话者。

（3） 步态

如果站姿和坐姿被称作是人体的静态造型的话，那么，步态则是人体的动态造型。步态即行走的姿势，它产生的是运动之美。古人说“行如风”，指的是人们走起路来像风一样轻盈，就是应做到两眼平视前方；抬头、含颏、梗脖；上体正直，收腹、挺胸、直腰；身体重心落于足的中央，不可偏斜。迈步前进时，重心应从足的中间移到足的前部；双臂靠近身体随步伐前后自然摆动；手指自然弯曲朝向身体。行走路线尽可能保持平直，步幅适中，两步的间距以自己一只脚的长度为宜。

在行为举止方面，要想养成好习惯，还需要懂得有所禁忌。尽管它们看起来不足一提，但是它们同样影响人体的整体形象，构成了个人公德观念不可或缺的重要内容。所以人们必须对它们引起足够的重视。比如一个人在大庭广众之下应该避免做出咳嗽、打喷嚏、打哈欠等小动作；在参加正式活动前应该禁止吃诸如韭菜、洋葱等带有强烈刺激性气味的食物；在公共场所应避免大呼小叫、大声说话。当自己在外面遇见少数民族人士或者外国友人时，不能在

背后对别人指手画脚、品头论足。以上这些不良举止是与端庄大方相违背的，所以在日常生活中必须禁止做出这些举动。

水滴石穿，非一日之功；冰冻三尺，非一日之寒。要想养成良好的行为习惯，做好举止端庄大方，不是一蹴而就的，它需要日积月累才能够形成。

29. 招待客人的礼仪

当有客人来家中做客时，掌握必要的招待礼仪是十分必要的。要做好招待礼仪，最重要的是以礼待客，真诚待人。

客人来后，要想让客人享受到家一般的温暖，必须讲究一定的时间条件、空间条件，同时还要注意室内的一些布置。

招待客人的时间条件主要涉及两个基本问题：一是来宾何时正式抵达；二是来宾将要停留多久。如果在来宾正式登门拜访时，因为接待人员的考虑不周，而让对方吃闭门羹，被抛在一旁，或者遭到驱赶，无疑会伤人至深，并且有损于主人形象。得知有人将要登门拜访，或是与他人商议邀其上门做客时，有经验的人一定会预先与对方了解正式抵达的时间和将要停留的时间。假如没有特殊原因，主人一方通常不宜以节假日、午间、夜间作为招待来宾的时间。

招待来宾的空间条件，指的是待客时的具体地点的选择问题。一般而言，在公务活动之中待客的常规地点，有办公室、会客室、接待室，等等。接待一般的来访者可在自己的办公室进行。接待重

要的客人，可选择专门用来待客的会客室。接待身份极其尊贵的来宾，有时还可选择档次最高的会客室——贵宾室。至于接待室，则多用于接待就某些专门问题来访之人。必要时，还须设置指引客人之用的“指向标”。

招待来宾的地点确定之后，往往有必要对其室内进行一些必要的布置。

（1） 注意光线

应以自然光源为主，人造光源为辅，切勿使光线过强或过弱。招待来宾，尤其是接待贵宾的房间最好面南。如阳光直射，则可设置百叶窗或窗帘加以调节。使用人造光源时，最好使用顶灯、壁灯，尽量不要使用台灯或地灯，特别是不要以之直接照射来宾。使用彩灯、漫光灯或瀑布灯，也是毫无必要的。

（2） 注意色彩

招待来宾的现场，通常应当布置得既庄重又大方。特别是主要装潢、陈设的色彩，有意识地控制在一两种之内，最好不要令其超过三种。否则就会让来宾眼花缭乱，无所适从。在选择招待现场的主色调时，不要选用过于沉闷的白色、灰色、黑色，不要选用过于热烈的红色、黄色、橙色，也不要选用易于给人以轻浮之感的粉色、金色或银色。乳白、淡蓝、草绿诸色，方为上佳之选。

（3） 注意温度

室温以摄氏 24℃左右为最佳。因为它是人体体温的“黄金分割点”，令人最为舒适。室温低于摄氏 18℃，往往令人寒冷难耐。室温高于摄氏 30℃，则又可能会令人燥热不堪。

（4） 注意湿度

一般认为，相对湿度为 50%左右，最是舒适宜人。相对湿度过高，往往会令人感到憋闷压抑，呼吸不畅。相对湿度过低，则又会让人觉得干燥不堪，易生静电。

（5） 注意安静

地上可铺放地毯，以减除走动之声；窗户上可安放双层玻璃，以便隔音；茶几上可摆放垫子，以防放置茶杯时出声；门轴上可添润滑油，以免关门开门时噪音不绝于耳。

（6）注意卫生

在待客的房间之内，一定要保持空气清新、地面爽洁、墙壁无尘、窗明几净、用具干净。

（7）注意陈设

其一，是要务求实用。一般来讲，在待客的房间之内放置必要的桌椅和音响设备即可。必要时，还可放置一些盆花或插花。诸如奖状、奖旗、奖杯等奖品，绘画、挂毯、壁挂等装饰之物，是没有必要摆放或悬挂在其中的。其二，是要以少为佳。其三，是要完整无缺。一般不应为残、破、次、损、坏、废之物。硬要以次充好，或是令其“轻伤不下火线”，往往得不偿失。

迎接客人的座次安排一般也需要讲究艺术：

（1）面门为上

采用“相对式”就座时，通常以面对房门的座位为上座，应让之于来宾；以背对房门的座位为下座，宜由主人自己在此就座。

（2）以右为上

“并列式”排位的标准做法，是宾主双方面对正门并排就座。此时，以右侧为上，应请来宾就座；以左侧为下，应归主人自己就座。

（3）居中为上

如果来宾较少，而东道主一方参与会见者较多之时，往往可以由东道主一方的人员以一定的方式围坐在来宾的两侧或者四周，而请来宾居于中央，呈现出“众星捧月”之态。

（4）以远为上

道理十分简单：离房门近者易受打扰，离房门较远者则受到的打扰较少。

（5）佳座为上

长沙发优于单人沙发，沙发优于椅子，椅子优于凳子，较高的座椅优于较低的座椅，宽大舒适的座椅优于狭小而不舒适的座椅。

（6） 自由为上

有时，未及主人让座，来宾便自行选择了座位，并且已经就座，此刻主人亦应顺其自然。在客人登门拜访之时，主人务必要使自己临场的一切表现都中规中矩。

为了防止来宾来访时“吃闭门羹”，负责招待对方的有关人员须至少提前 10 分钟抵达双方约定的地点。必要之时，还应专门在约定地点的正门之外迎候来宾。起身相迎，盛情款待：一是要让座于人；二是要代存衣帽；三是要斟茶倒水，为来宾上饮料时，还须注意干净卫生保证供应；四是殷勤相助。与来宾交谈时，务必要认认真真地洗耳恭听，聚精会神，切不可一心二用，所答非所问。那样做，必定会得罪于人。千万不要在招待来宾时忙于处理其他事务。例如，打电话、发传真、批阅文件、寻找材料或是与其他同事交谈等等。万一非得中途暂时离开一下，或是去接一下电话，事先别忘记要向来宾表示歉意。最好不要在同一时间内在同一地点接待来自不同地方的人士。要是遇上了这种情况，可按“先来后到”的顺序接待，也可以安排其他人员分别予以接待。

热情挽留：在一般情况之下，不论宾主双方会晤的具体时间的长短有无约定，客人的告辞均须由对方首先提出。主人首先提出来送客，或是以自己的动作、表情暗示厌客之意，都是极其不礼貌的。当来宾提出告辞时，主人通常应对其加以热情挽留。可告之对方自己“不忙”，或是请对方“再坐一会儿”。若来宾执意离去，主人可在对方率先起身后起身相送。

30. 学会去欣赏别人

每个人都喜欢受到别人的赞美。即使是一句简单的赞美之词，也可使人振奋和鼓舞，使人获得不断进取的力量。因此学会欣赏别人，鼓励他人，不仅会使别人不断进步，而且会增加自己的魅力。

每个人都渴望得到别人和社会的肯定和认可，我们在付出了一定的劳动之后，都期待着别人的赞许。那么，把自己需要的东西，首先慷慨地奉献给别人，体现的是我们的大方和成熟。赞许别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的一笔暂时看不到利润的投资。它表达的是我们的一片善心和好意，传递的是你的信任和情感，化解的是你有意无意间与人形成的隔阂和摩擦。对人表示赞许有如此多的好处，你何乐而不为呢？

世界上的人大都爱听好话，没有人打心眼儿里喜欢别人来指责他，就是相濡以沫的朋友，你批评他几句，对方往往脸上也有挂不住的时候。

美国哈佛大学的专家斯金诺，通过一项实验的研究结果表明，连动物的大脑在收到鼓励的刺激后，大脑皮层的兴奋中心也会开始调动子系统，从而影响行为的改变。同样的道理，人类作为万物的灵长，期望和享受欣赏是最基本的需求之一。一位日本的社会心理学家说过："人们对你赞誉、佩服或表示敬意时，除非显而易见地是溜须拍马，即使是应酬话，你也许还是觉着舒坦。可是，听到他

人对你不中听的批评言语时，即使他没有恶意中伤，而且又部分符合实际，你也可能长期对它抱有反感。”

这位心理学家的话恐怕不仅仅是对日本人而言的，在一定程度上，它是渗透了人性在对待赞许和批评方面的底蕴而发的透彻议论。中国也有相同的经验之谈，不过言简意赅，没那么具体。“多栽花，少栽刺”，就是这方面既直接、又深富哲理的良策警语。

一般人身上，都有着难以察觉的闪光点，而这些正是个人价值的生动体现。一个伟大的领导者，往往独具慧眼，大多是赞颂别人的专家。

既然赞扬是人际交往的润滑剂，我们就要在和周围人相处的过程中，毫不吝啬地赞扬别人，使赞许动机获得广大而神奇的效用。一位学者在一所高等学府就职，这人深沉不露，严肃认真。其妻在实验室工作，经常与机器和数据打交道，也难免谨慎和刻板。然而不久前朋友们却发现其妻年轻了许多，不仅待人热情洋溢，而且穿戴打扮也焕然一新。遇到开心的事情时，笑声爽朗很是动人；众人很纳闷，她怎么像换了个人似的？询问这位学者，才知道她近来调换了一个工作环境，那里年轻人多，气氛融洽，顶头上司又是一个充满活力、很会说笑话的人，非常赞赏她工作的认真和负责，不失时机地给予她应有的鼓励和赞美，她也感觉到自己好像突然生活在另外的世界里，阳光灿烂，空气清新，精神面貌充满了朝气。

这个人的经历说明，赞扬不仅能改善人际关系，而且能改变一个人的精神面貌和情感世界。赞扬的过程，是一个沟通的过程。通过赞扬，你得到了对方的欣赏和尊重，自己享受了自尊、成功和愉快，你的精神面貌还能不充满盎然的生机吗？

美国马斯洛层次理论认为：自尊和自我实现是一个人较高层次的需求，它一般表现为荣誉感和成就感。而荣誉和成就的取得，还需得到社会的认可。赞扬的作用，就是把他人需要的荣誉感和成就感，拱手相送到对方手里。当对方的行为得到你真心实意的赞许

时，他看到的是别人对自己努力的认同和肯定，从而使自己渴望别人赞许的愿望在荣誉感和成就感接踵而来时得到满足，并在心理上得到强化和鼓舞。他能养精蓄锐，更有力地发挥自身的主观能动性，向着自己的目标冲击。

某校有一位同学，在一次命题作文中，抄袭了一期杂志上的一篇散文。极为巧合的是，语文老师恰恰手里有这一期杂志。多年的从教生涯，使他深深地懂得，保护学生的自尊比用挖苦和指责所收到的效果要好得多，因为它给学生的，是正面的引导和促进。所以，他没有批评学生，而是把这位同学私下叫到房间里，称赞这篇散文写得很好，并帮助他分析了文章结构和起承转合，嘱咐他向更高的写作目标奋斗。结果，这一次保护面子的赞许行动，在这位同学心中留下了极为深刻的印象。他真的爱上了写作，靠着自己的执著和勤奋，终于成为了知名的业余作家。赞赏的力量有时的确是十分惊人的，它简直到了点石成金的程度。

在我们的生活中，一个善于发现别人长处，善于赞扬别人优点的人，绝不是单方面的给予和付出，同时他也会得到很大的收获。不知你是否也有这方面的体验，赞扬别人，往往也会激励自己。别人的精神会感染我们，别人的榜样会带动我们？别人可以，而我们又为什么不可以呢？

31. 反驳他人有技巧

当别人对自己提出不合理的要求时，自己不能因顾及面子而丧失尊严，要对别人予以反驳。然而反驳别人不能毫无情面地断然拒绝，而要讲究技巧。

在纷繁复杂的社会，每个人都会和形形色色的人打交道。当彼此产生利益上的冲突时，有时谦让别人是一种不错的解决方法。但是面对那些提出无理要求的人来讲，你的软弱忍耐会被别人认为那是懦弱的表现。因此一个人也要学会反驳他人的技巧。

现实生活中，反驳别人的不当言行主要有以下几种技巧。

（1） 比对方更荒谬

一位记者向扎伊尔前总统蒙博托说："你很富有。据说你的财产达30亿美元？"显然，这一提问是针对蒙博托本人政治上是否廉洁而来的。对于蒙博托来说，这是一个极其严肃而易动感情的敏感问题。蒙博托听了后哈哈大笑，然后反问道："一位比利时议员说我有60亿美元？你听到了吗？"

记者的提问显然是认为扎伊尔前总统蒙博托不廉洁，但并没直说，而是用引证的方式委婉地表达，蒙博托如果发脾气，正言厉色地驳斥，则既有失风度体面，又有"此地无银三百两"之嫌；心平气和地解释恐怕也行不通，谣传的事情能够三言两语澄清真相吗？于是，蒙博托除了用"哈哈大笑"表示不屑一顾以外，还引用一位比利时议员的话来反问记者，似乎在嘲弄记者的孤陋寡闻，但实际

上是以更大的显然是虚构的数字来间接地否定了记者的提问。

（2） 委婉点拨

19世纪意大利著名歌剧作曲家罗西尼对自己的创作非常严肃认真，非常注意独创性，对那些模仿、抄袭行为深恶痛绝。

有一次，一位作曲家演奏自己的新作，特意请罗西尼去听他的演奏。罗西尼坐在前排，兴致勃勃地听着，开始听得蛮入神，继而有点不安，再而脸上出现了不快。

演奏按其章节继续下去，罗西尼边听边不时把帽子脱下又戴上，接连好几次。

那位作曲家也注意到了罗西尼的这个奇怪的动作和表情，就问他："这里的演出条件不好，是不是太热了？"

"不，"罗西尼说，"我有一见熟人就脱帽的习惯，在阁下的曲子里，我碰到那么多熟人，不得不频频脱帽了。"

艺术贵在独创，这样才能形成带有个性特征的风格乃至形成流派；抄袭与模仿，则只能在艺术巨匠的浓荫中苟且偷生，毫无建树。因此，要反对单纯的模仿，更要杜绝抄袭行为。19世纪意大利著名歌剧作曲家罗西尼对模仿、抄袭行为的深恶痛绝结源于此。然而，直接的指责恐怕会使对方十分难堪，罗西尼便用体态语及其说明来委婉地表示："在阁下的曲子里我碰到那么多熟人"，言外之意是你抄袭了他们的作品，虽然没有明说那位作曲家的脸一定会涨得通红。

（3） 循循善诱

十月革命刚刚胜利的时候，象征沙皇反动统治的皇宫被革命军队攻占了。当时，俄国的农民们打着火把嚷着要点燃这座举世闻名的建筑，将皇宫付之一炬，以解他们对沙皇的仇恨。一些有知识的革命工作人员出来劝说，但无济于事。

列宁同志得知此消息，立即赶到现场。面对着义愤填膺的农民，列宁同志很恳切地说："兄弟们，皇宫是可以烧的。但在点燃

它之前，我有几句话要说，你们看可以吗？”

农民们一听这话，列宁同志并不反对他们烧，立即允诺道：“完全可以。”

列宁同志问：“请问这座房子原来住的谁？”

“是沙皇统治者。”农民们大声地回答。

列宁同志又问：“那它又是谁修建起来的？”

农民们坚定地说：“是我们人民群众。”

“那么，既然是我们人民修建的，现在就让我们的人民代表住，你们说，可不可以呀？”

农民们点点头。

列宁同志再问：“那还要烧吗？”

“不烧了？”农民们齐声答道。

皇宫终于保住了。

迁怒于物往往是情感朴直、思维简单的一种表现，解决这样的问题，关键在于疏导。面对激动的群众，列宁几句循循善诱的问话，理清了群众思路，提高了其思想认识，保住了这座举世闻名的建筑。他采取的方法是，首先理解和赞同群众的观点，这样争取了引导群众的时间和机会；其次，正本清源，使农民们懂得，皇宫原来是沙皇统治者居住的，但修建者却是人民群众；如今从沙皇手中夺过来，归还人民群众，就应该让人民代表住，这个道理是可以服人的，因此农民们点了头。最后一问，是强化迂回诱导的结果，让群众明确表态：“皇宫不烧了”，从而完全达到了目的。

（4）针锋相对

有一位女作家写完了一部长篇小说，发表后引起轰动，一时成为最畅销的热门书。有个评论家曾向女作家求婚遭到过拒绝，怀恨在心，经常在评论中旁敲侧击地贬低这个女作家的才干。有一次文学界举行聚会，许多人当面向女作家表示祝贺，称赞其作品。女作家一一表示感谢。忽然，那位评论家分开众人，挤到前面，大声向

女作家说道：

“您这部书的确十分精彩，但不知您能否透露一下秘密。这本书究竟是谁替您写的？”

女作家还陶醉在众人的赞扬声中，冷不防他竟会提出这样的问题，就在她发愣的一刹那，已有人偷偷发笑了。女作家立即清醒地估量了形势，作问题以外的争吵于己不利，她马上镇静下来，露出谦和的笑容，对评论家说道：

“您能这样公正恰当地评价我的作品，我感到十分荣幸，并向您表示由衷的感激，但不知您能否告诉我，这一本书是谁替您读的？”

评论家的问话，用意十分明显；而女作家的反问，同样针锋相对，潜台词是说，你从来不认真读别人的作品，所做的评论无非信口雌黄。连书都不读的人，有什么资格做评论？巧妙的反问，使评论家陷入了十分狼狈的处境。

（5） 幽默一点

在工作或生活中，我们需要肯定地表达自己的观点。在受到某种不合理的阻扰或不公正的待遇时，不妨哇哇叫几声，这也是在运用幽默的力量。

有一家公司的餐饮部，伙食很差，收费昂贵。职员们经常批评，甚至谩骂餐厅负责人。有一回一位职员买了一份菜后叫起来，他用手指捏着一条鱼的尾巴，把它从盘子中提起来，冲餐厅负责人喊道：“喂，你过来问问这条鱼吧，它的肉上哪儿去啦？”另一位职员要的是香酥鸡，他发现没有鸡腿，于是他也叫起来：“上帝啊？这只鸡没有腿？它怎么跑到我这儿来了呢？”

同样，当别人妨碍你的工作时，你也可以提高嗓门回敬他一个幽默。

有一位女乘客不停地打扰司机，车子每行一小段路程，她就提醒他，说她要在某个地方下车。司机一直很耐心地听着，不吭

声。后来女乘客大叫："你不说话，我怎么知道要下车的地方到了没有？"

司机也叫起来："那你就看我的脸吧？我的脸笑开了，你就下去吧。"

著名电影导演希区柯克有一次拍摄一部巨片。这部巨片的女主角是个大明星、大美人。可她对自己的形象"精益求精"，不停地唠叨摄影机的角度问题。她一再对希区柯克说："你一定得考虑到我的恳求，务必从我最好的一面来拍摄。"

"抱歉，我做不到。"希区柯克大声说。

"为什么？"

"因为我没法拍你最好的一面，你正把它压在椅子上。"

在和不喜欢的人相处的时候，运用幽默的力量，既能巧妙地表明自己的态度，又能避免造成过分尴尬的局面，伤害别人的感情。

32. 待人要真诚友善

善待你生活中的每一个人，别人也就会善待你。只有待人友善，别人才会以同样的态度对待你。

我们生活中的每一个人，无论他是默默无闻还是身世显赫，也无论他是文明人还是野蛮人，年轻人还是老年人，无论是你面前钉鞋的师傅还是居委会的大妈，或是大街上蹬三轮车的，都有一种成为重要人物的愿望。这种愿望是我们人类最强烈、最迫切的一种目标。

因此，我们在各类广告中都能看到这样的字眼："聪明的人都会使用……"，"鉴赏力高超的人士都会使用我们的……"，"想成为人人羡慕的对象就要使用……"，"专门为那些被妇女羡慕、被男士欣赏的贵妇而准备的……"这些广告语都在不断地告诉你：购买了这项产品就会成为被人们注目的人物，使你感到心满意足。

我们社会的绝大多数人，实际上不可能成为令人注目的公众人物，一个村妇也不会因为使用了某个东西而成为贵妇，而且，购买某种产品的人也不见得都是聪明人。但是，这些广告却利用了人们希望成为重要人物的这种愿望而大赚其钱。

由此可见，只要满足了别人的这种愿望，使他们觉得自己重要，你就能很快地走上成功的大道。

这种满足别人成为重要人物的愿望，的确是成功百宝箱里的一件法宝。

那么，我们在生活中究竟应该怎么做，才能满足别人的这种愿望呢？芽我们大多数人做理论探讨时夸夸其谈，但在实际生活中，往往就会忽略一些重要的东西，如忽略“每个人都希望成为重要人物”这个观念。

在我们的生活中，我们听到最多的是“你算老几”、“你算个什么东西”、“你说的话分文不值”、“你不过是个普通人”等等这样的话。之所以人们要如此对待他人，伤害他想成为重要人物的想法，是因为大部分人看到别人尤其是那些似乎无关轻重的“小人物”时，总是在想：他对我来说无所谓，他不能帮我什么，因此他并不重要。

俗话说，不走的路都要走三遍。也许那个人现在对你不重要，但也许某一天、某个特殊的时候就显得重要了。

事实上，每个人，不管他的身份多么微不足道，地位多么的低贱，薪多么少，他对你都很重要。道理很简单，就仅仅因为他是个人。所以，当你满足了他的愿望，使他意识到他对你很重要时，他就会更加卖力，对你会加倍地友好。

有位公共汽车司机，是个脾气异常暴躁的大老粗，曾经几十次、几百次地甩下再有两秒钟就可以赶上的乘客，所以，口碑极差。但是，他却对一位跟他无亲无故的乘客特别关照，不管多晚，这位司机一定会等他上车。

为什么呢？就因为这位乘客想办法使司机觉得自己很重要。那位乘客每天早上上车都会跟司机打个招呼：“早上好，先生。”有时他会坐在司机旁边，跟他说些无关痛痒却很中听的话语，例如：你开车的责任很重呢；你开车的技术很好；你每天都在拥挤不堪的马路上开车，真有耐心；真了不起。于是，就将这位司机捧得飘飘欲仙，这位司机想成为一个重要人物的愿望得到了极大的满足，对那位说他好话的乘客自然就另眼看待了。

如果你能像那位乘客一样善待每一个人，能够满足他们成为一

个重要人物的愿望，并且长期地坚持下去的话，你就会在你的事业上取得成功。你如果是个销售商，顾客会向你买更多的东西；如果你是个老板，你的员工会更加努力地工作；如果你是个员工，老板也会更多地照顾你。

如果你仔细分析一下身边的成功人士，你就会发现，那些真正的成功人士，尤其是取得了巨大成就的成功人士，都会善待跟他有关的每一个人，而且每个人都很尊敬他，看重他，因而大大增加他们对他的贡献。因为他把那些人看得很高，满足了那些人的心理需求，因此他就能从他们那里获得更大的工作成绩。

所以，你若想成功，就要让心胸宽广起来，那你就先从善待跟你在一起的每一个人做起。

33. 纠正错误最重要

英语中有这样一句谚语："不要为打翻的牛奶掉泪，已经过去了的事，如果无法挽回，就不要再为它发愁、难过。"既然事情已经发生，错误已经犯下，再后悔也无济于事，只有坦然面对，及时纠正错误才是最佳选择。

生命是有限的，但人们在有限的生命里，究竟把多少时间用在了现在，用在了眼前的事情上？在时间的长河里，昨天已经去了，明天还没有来，只有今天属于自己。但很多时候，人们却把时间用在了思前想后上，用在了沉缅旧事、旧情、旧物上，用在了对往事中某些失误的悔恨上，或者用在了对以后岁月的空想上，而这一切都是没有效益的，都是对时间的浪费。为了已经过去了的事情忏悔、愁闷、叹息实在是毫无价值的，这样做不但浪费了你的时间，浪费了你的情感，也浪费了你的精力，浪费了你许多宝贵的东西。

时光一去不返，无论你怎样内疚悔恨，已经发生的事是无法挽回的。

许多人在生活中潜移默化地受到内疚悔恨情绪的影响，他们简直成了一台名副其实的悔恨机器。这种机器的运转程序是这样的：某人发出一个信息，这一信息反馈到你的身上，而你根据自己所说或未说、感到或未感到、已做或未做的事情来看，你似乎可以得出一种结论：你已变成一个坏人。于是，一旦你听到这一信息，你便会在现实中感到情绪低落，并为自己过去的事情感到后悔和不安。

这样你便成了一部悔恨机器——一种能够行走、说话、呼吸的装置。只要他人给你加入适当的燃料和有关信息，你便可以再生内疚悔恨。

实际上，仅靠悔恨是绝不能解决任何问题的。

内疚悔恨心理主要通过以下两种方式形成——一是早年受其熏陶、影响，成年之后残留下来的幼儿心理；二是成年人违反了自己信奉的行为准则之后自我产生的内疚悔恨。

（1） 幼儿心理的残留

我们每一个人都期望满足他人的渴求并争取赢得他人的赞许，一旦自己未能如愿，往往会产生一种内疚悔恨情绪。

这种情绪是从幼时的记忆中保留下来的某些印迹，在这些记忆中，有许多可以诱发内疚悔恨心理的信息，虽然这种信息仅对儿童似乎具有一定的作用，但当他们进入成年之后，却依然不能摆脱其影响，这里所说的促使儿童产生内疚悔恨的信息主要是指父母对儿童的一些训斥，例如：

“你再这样做，爸爸妈妈就不喜欢你了。”

“你这样做真令人感到羞愧。”

“如果你非要这样做，我也没有办法，我不过是你的妈妈。”

“你要像……那样听话就好了。”

不仅童年如此，即使是成年人也可能依然受着类似这些信息的潜台词的影响，如当一个人达不到上级或长辈的期望时，他就会感到自我难受。我们每一个人都期望满足他人的渴求并争取赢得他人的赞许，一旦自己未能如愿，往往会首先产生一种内疚悔恨情绪。

（2） 自寻的悔恨

既然我们已经知道内疚悔恨对我们的现时丝毫无益，那就从现在开始，将它们从你的内心里完全清除吧。

与上一种情况相比，这种内疚悔恨情绪则要复杂得多。例如，某个人因为最近所做的事情产生了一种惰性，而这些事情不一定与

儿童时代有什么必然的联系。这种内疚悔恨完全是自己在违背了成年人的行为准则或道德标准时强加于己的，尽管这种痛苦的心情对已经发生的事情没有丝毫的帮助，但仍有人让自己长时间处于一种情绪低落状态。典型的自寻悔恨行为在我们的生活中十分常见，如你刚刚责备过别人，却反过来怨恨自己；或者由于自己曾经在商店里偷拿东西、在某一重要场合说了不大得体的话而一直十分懊丧。

这就是因为自己的行为和做法而自生一种内疚悔恨心理的典型例子。因此，你可以将所有的内疚悔恨行为看成是一种心理反应，这种反应是你根据以往的行为标准作出的，而且依然下意识地期望以此来取悦于某一对象；你也可以将悔恨视为自己期望达到某种高标准的结果，你实际上并不相信这些标准，但是出于某种原因却在口头上表示赞同。在这两种情况中，悔恨都是一种愚蠢而无益的行为。你可以永远坐在那里，为自己所做的错事而懊恼、内疚、悔恨一直到死，但这种内疚悔恨心理对于改掉你过去的行为却没有丝毫的好处。逝者如烟，一切都已成为往事,你之所以悔恨，是因为你想改变历史，希望自己没有做过某一错事。然而，事实是你已经做了，无论怎么内疚悔恨，你也无法改变这一事实。

人生不过短短几十年，留给我们的快乐时间本已经很短暂，为什么我们还要纠缠在过去的错误和痛苦之中呢？

34. 把握难得的机会

机不可失，时不再来。机会往往垂青于有准备的人，因此一旦机会来临时，每个人一定不要错过难得的良机。

在日常的每时每刻，每个行动中，我们都在阐述和表现着自己最高的观点、步伐、语言方式、倾听方式、各种各样的处理问题的方式。我们不仅把自己的信息传递给别人，也从人们那里得到信息，我们知道了对方的真实心情，同时竭尽全力与对方交流。在机会来临的时候，是最需要表现自我的时候。

可以说，善于表现自己就是一门走向成功必不可少的做人功课。

人有一种特性，就是总要把内心的感受多多少少的表露出来。身体状况不佳的时候，无论你怎样打起精神拼命掩饰，你的脸色、你的神态，还是老老实实地说着实话，总会让人感到你与平常不同。同样道理，你在感情和精神状态处于低潮的时候，你的表情、你的形态，甚至你的服饰边幅，都会将其表达出来，怎么也难得给人一个神采奕奕的形象。

成功者认识到这些道理，平常留意在心。生活中的成功者，都是积极的自我表现的典范。成功者是你跨入房间时，最先引起你注意的人。成功者总是亲切的，他们的亲切没有勉强，也没有做作，而是一种自然的流露。这一点是不能忘记的。微笑是全世界通用的语言。微笑使戒备心解除，使心灵相通。它表达了无法用语言表达的含义。微笑是照亮心灵之窗的灯火。它的光明让人感到，世界上

还存在着关心你的人，存在着愿与你分享喜悦的人。

成功者四周总是飘逸着一种独特的气氛。这种气氛有着不可抵挡的吸引力，有如神一般的超能力。这种力量，能使人感到镇静，心里有了依托，愤怒也能平息，激动也能和缓，这是一种磁石般的力量。人们从成功者身上感受到的这些温暖的光辉发自成功者的内心世界。他们总把这种光辉投向周围的人们。

为了更积极地自我表现，你现在应立即去做：

（1）端正对自己的认识。要看到自然的神秘和丰富。不要欺骗自己。如果你很健康，你要很好地利用它。客观地看待自己是十分重要的。

（2）积极地评价自己。加深对自我价值的认识，并将其传播给他人。谈论自己的事情应该有自豪感。

（3）积极地控制自己。所谓时来运转，靠的是充分的准备和自信的行动。同时也在于创造富有责任感的自我形象。

（4）积极地树立动机。只考虑成功的成果。把“失败了怎么办?”的想法忘掉，激发自己和朋友们的行动欲望。

（5）大胆地期待自己。当你燃起热情的时候，它会立即传播到周围，大多数人肯定会对你的热情表现出敬意。

（6）积极地刻画自己的形象。任自己的想象力驰骋，描画自己的魅力。在心里勾画出富于创造性的、生机勃勃的自己。并积极地想象自己的魅力越来越大。

（7）明确地设立目标。在纸上写出自己的目标，和对实现目标能有帮助的人谈话和讨论。

（8）积极地训练自己。清醒地意识自己当前的目标，在自己脑中设想逐步实现目标的自己。在放松的状态下，多次重复上面的训练，锲而不舍，坚持到底。

（9）树立积极的人生观。光想到自己一人成功是不行的，要以与大家共同迈向成功的胜利者的姿态出现。

35. 经验比薪水重要

时下，大学生找工作成为一个十分棘手的社会问题。其实绝大多数大学生找不到理想工作的重要原因就是他们缺少社会经验，自我期望值太高。他们所需要的是在竞争激烈的社会中磨练，增长社会经验，哪怕薪水低的工作，只要能够提高社会经验即可。

在刚走向社会的时候，不要太在意你获得的薪水是多少。此时，你想的应是怎样才能从中获得各种可能的薪水，如技巧的提高，经验的积累，及整个生命的丰富等方面。

你要懂得这样的道理，雇主给你提供的工作，只是用来塑造、提升你的品性与人格的机会和条件，是训练你才干、张扬你的精神、提高智力的练兵场，千万不要把它当做是从中压出金银的宝磨。

如果一个人仅仅为了薪水而工作，除此之外别无他求，那么他的起点就太低，目标太单一。一个人最重要的是在竞争激烈的社会中不断磨练自己，让自己变得越来越成熟。

你在工作中投入的热忱是高还是低，将决定你的整个生命品质。不要把薪水看得太重要，只要你对自己的工作愿付出至善的服务、至高的努力，而不是自安于一般的水平，你是否具备这种精神境界，将决定于你是成功还是失败，未来是幸福还是痛苦。

你从对工作的忠诚中取得丰厚报酬，远比雇主所付给你的薪水更为重要。雇主支付给你的是金钱，而你学到的却是宝贵的经验、善良的训练、效率的增加和人格的造就。

社会是一本让人一辈子品读的大书。许多有所成就的人当年在刚踏入社会时，条件也是非常艰苦，他们的薪水也是非常低微。薪水会突然像变魔术一般，跳上一个甚至是几个台阶。何以出现这种情况，原因很简单，因为当雇主只给他们极少薪水的时候，他们并没有抱怨，而是正在积累使他们终身受益的工作经验：办事能力的增加，经营手段的进步等各方面的能力，当条件成熟的时候，他们便会越上几个台阶。

所以，无论你从事什么样的职业时，都应该想到，那是你自己的职业，是在为你自己而工作，而不是为雇主工作。希望自己的薪水越多越好，这是非常正常的现象，但你该记住，这是一个很小的、微不足道的问题。你要清晰地明白，当你从事该种职业时，你也就获得了一个深入那个职业的机会，就有可能进一步了解其中的人和事，能够比较方便发现与你的前途很有关系的知识和机会。

世界上最愚蠢的人，就是那些只为了薪水而工作的人。那些薪水是你从事工作的最下等的动机。它虽然可以使你获得面包与乳酪，但这还远远不够，最重要的是，你应该还有其他需求，一种满足无限高尚欲望的要求。一旦实现了自己的高目标，那么你就会发现，当初不为薪水而工作的智慧价值。

36.要事永远放第一

有的人办事总是胡子眉毛一起抓，到头来他只能是将宝贵的时间消磨在无聊的小事上，那些真正需要办理的要事却被搁在一旁。因此对于他们来讲，首先要将准备做的事情罗列在纸上，先做最重要的事情。

人们总是根据事情的紧迫性，而不是事情的优先程度来安排先后顺序，这样的做法是被动而非主动的，成功人士一般不会这样工作。成功人士都是以分清主次的办法来统筹时间，把时间用在回报最高的地方。

在现实生活中，各种事情纷沓而来，令我们应接不暇。但是请记住，不论事情有多少，永远是要事第一。先把当前该做的事做好，分清主次，你会在不知不觉中接近人生的成功。

美国伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普向效率专家艾维·利请教“如何更好地执行计划”的方法。

艾维·利声称可以在10分钟内就给舒瓦普一样东西，这东西能把他公司的业绩提高50%。然后他递给舒瓦普一张空白纸，说：“请在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”舒瓦普用了5分钟写完。艾维·利接着说：“现在用数字标明每件事情对于你和你的公司的重要性次序。”这又花了5分钟。艾维·利说：“好了，把这张纸放进口袋，明天早上第一件事是把纸条拿出来，做第一项最重要的。不要看其他的，只是第一项。着手办第一件事，直至完成为止。然后用同样的方法对待第2项、第3项……直到你下班为

止。如果只做完第一件事，那不要紧，你总是在做最重要的事情。”艾维·利最后说：“每一天都要这样做——您刚才看见了，只用10分钟时间——你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样干。这个试验你爱做多久就做多久，然后给我寄支票来，你认为值多少就给我多少。”

一个月之后，舒瓦普给艾维·利寄去一张2.5万美元的支票，还有一封信。信上说，那是他一生中最有价值的一课。五年后，这个当年不为人知的小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂。人们普遍认为，艾维·利提出的方法对小钢铁厂的崛起功不可没。

工作时间管理的精髓即在于：分清轻重缓急，设定优先顺序。面对每天大大小小、纷繁复杂的事情，如何分清主次，把时间用在最有生产力的地方呢？有三个判断标准：

（1） 你必须做什么

这有两层意思：是否必须做，是否必须由我做。非做不可，但并非一定要你亲自做的事情，可以委派别人去做，自己只负责督促。

（2） 什么能给你最高回报

应该用80%的时间做能带来最高回报的事情，而用20%的时间做其他事情。最高回报的地方，也就是最有生产力的地方。这要求我们必须辩证地看待“勤奋”。“业精于勤荒于嬉”。勤，在不同的时代有其不同的内容和要求。过去，人们将“三更灯火五更鸡”的孜孜不倦视为勤奋的标准，但在快节奏高效率的信息时代，勤奋需要新的定义了。勤要勤在点子上（最有生产力的地方），这就是当今时代“勤”的特点。前些年，日本大多数企业家还把下班后加班加点的人视为最好的员工，如今却不一定了。他们认为一个员工靠加班加点来完成工作，说明他很可能不具备在规定时间内完成任务的能力，工作效率低下。社会只承认有效劳动。勤奋已经不是时间长的代名词，勤奋是最少的时间内完成最多的目标。苏格拉底说：“当许多人在一条路上徘徊不前时，他们不得不让路，让那些珍惜

时间的人赶到他们的前面去。”

（3） 什么能给你最大的满足感

回报最高的事情，并非都能给自己最大的满足感，均衡才有和谐满足。因此，无论你地位如何，总需要分配时间于令人满足和快乐的事情。惟如此，工作才是有趣的，并易保持工作的热情。

通过以上“三层过滤”，事情的轻重缓急很清楚了，然后，以重要性优先排序，并坚持按这个原则去做。你将会发现，再没有其他办法比按重要性办事更能有效利用时间了。

37. 采用迂回的策略

学会采用迂回策略，一个人就会在交际场合游刃有余，快速处理各种极端事情。因此学会迂回策略是一个人成长过程中的必备。

日常交往中，很多人觉得开场白的题外话是在浪费时间。其实这要根据具体场合而定，不能一概而论。对于自己平时十分熟悉的朋友，讲话可以直言不讳；但是对于陌生人甚至是对自己有敌意的人，就要采取迂回的策略。彼此先要谈谈双方共同感兴趣的东西，建立亲和力，然后在言归正传，谈及正题。一个人一旦学会运用迂回策略，他便掌握了人际交往中的黄金技巧，可以结识到一生中的患难知己。

从前，美国有一位政治家名叫威廉·皮尔，他一直对已经成为美国政治领袖的马克·汉纳充满敌意，一直认为汉纳是个“笨蛋”，屡次发誓拒绝和他见面。后来在朋友的劝说下，为了自己的政治前

途，皮尔终于答应和汉纳接触，并且经过权衡利弊他决定主动拜访。

两人见面相互介绍后，汉纳先发制人，向这位曾经对自己心怀不满的人发起进攻。他口若悬河，一直在不停地讲话，不给对方留有一丝喘气的机会。皮尔对于汉纳的讲话大为意外，他发现皮尔对自己以及家人的情况十分了解。“你是从俄亥俄州来的吧？你是皮尔法官的儿子吧？有许多民主党的法官远胜过许多共和党的法官，你还有一位在阿虚兰的伯父吧。”汉纳一开始都是和皮尔谈的是皮尔的父亲与伯父，通过闲聊双方之间建立了亲和感，没有了先前的敌意，为以后的交流开了好头。通过双方的交谈，皮尔改变了自己对汉纳的看法，并且两人成为了亲密的朋友，皮尔成为了汉纳忠诚的拥护者。

孔子有言：“物以类聚，人以群分。”大千世界，滚滚红尘，每个人都有自己的爱好，而爱好相近的人之间就比较容易接近。要向彼此建立亲和力，要配合别人的感官方式。通常来讲，可以将人分为视觉型、听觉型和触觉型三种。其中视觉型的人喜欢快节奏，说话很快，思考也很快，喜欢阅读图表，行动力强；听觉型的人喜欢秩序，说话较慢但很有条理，喜欢交谈与聆听，行动力稍次；触觉型的人重视感觉、爱好舒适，说话有时是不看对方的，速度也慢。当与陌生人交谈时，首先要判断对方属于哪种类型的人。对于说话速度极快的人，要重点强调行动与成果，尽快向对方表明自己的立场；对于说话层次性强的人，讲话要讲究逻辑，有条有理；对于讲话慢吞吞的人，要多聊聊课外话题。

“我们要对他人真诚地感兴趣，聆听对方的谈话，就对方的兴趣来谈论以及鼓励他人谈论他自己。”这时卡耐基在《人性的弱点》中讲述的一句话。人与人之间的交往，双方之间必须有共同语言，而共同语言则是建立在双方兴趣的基础上的。要想得到真诚的朋友，就必须了解对方的兴趣。那些不关心别人的人，在生活中困难最大，而且有可能会严重伤害他人。作家只有深人基层了解社会的

冷暖，才能写出感人至深的作品。赵树理之所以能够得到农民读者的厚爱，就是因为他土生土长在农村，他了解农民的疾苦，关心农民的生活，才能够写出《小二黑结婚》、《李有才板话》等脍炙人口的经典小说。2009年春晚一炮走红的二人转歌手小沈阳之所以能够博得千万观众的厚爱，就是因为他的经典台词是百姓生活的浓缩，他的诙谐幽默迎合了群众的心理。“眼睛一闭一睁，一天儿过去了，眼睛一闭不睁，一辈子过去了。”这难道不是一个人一生的写照吗？

迂回策略运用在日常交往中会起到意想不到的后果。在历史的滚滚江水中，它也曾产生过巨大的威力。当年一代天骄成吉思汗之所以能够横扫欧亚大陆，所向披靡，撼动世界，就是因为他用兵如神，采取了迂回战略。当年在全面侦察敌情、地形的前提下，蒙古军队凭借骑兵的持久耐力和快速机动能力，战胜重重困难，不畏艰险穿越浩瀚大漠、茫茫雪谷、凄凉荒原等人们难以想象的险恶地形，向敌人的深远纵深大胆穿插、分割，并与下面进攻部队相配合，让敌人处于四面楚歌的境地，最后出其不意，攻其不备，迫使对方迅速瓦解。

38. 面试应答的窍门

面试是一个人找工作必须要面对的问题。面试不是简单的面对面交谈的问题，它同样需要讲究技巧，面试也是一门学问。

时下，大学生就业难已经成为了众人关注的社会焦点。大学生在找工作的过程中，通过面试是必经的一关。因此对于他们而言，掌握面试的技巧尤为重要。

通常而言，面试考察的是应聘者以下几个方面的素质。首先，面试者讲话要经过大脑的思考，不能够随意乱讲，以免画蛇添足。其次，面试者要沉着冷静，随机应变。面对应聘方提出的意想不到的问题，面试者要理智应对，不能因紧张而乱了阵脚。第三，面试者在回答问题的过程中，要用证据充分验证自己的主张，要将自己的说辞讲得滴水不漏。第四，面对考官的具有挑战性的问题，面试者一定要心平气和，委婉地加以反驳和申诉。千万不能因情绪激动而有失体面。

在面试的过程中，应答是其主要形式。高明的应答往往能提高面试成绩，让自己在激烈的竞争中脱颖而出。面对考官提出的问题，不论它是刻薄尖锐的，还是比较容易的，你都要想方设法去巧妙回答，如果你以“这个问题很难回答”为借口拒绝回答，那么你获胜的比例便不大了。当面临比较专业的问题，自己不是很了解，应聘者千万不能不懂装懂，而要坦言自己并不是很了解。因为考官通常通过此来考察你是否诚实可信。面对那些无法正面回答的问

题，不妨通过侧面来回答，有时往往能够取得意想不到的效果。比如考官问“如果你胜任后，你有何工作打算”之类的问题，如果应聘者并不是很了解公司的情况。自己可以这样回答：“对于我而言，如果应聘成功的话，对于我而言融入公司的环境是最重要的，我会在接手职位后根据自己了解的实际情况制订出相应的工作计划。”这样的回答既可以避免自己因不了解造成尴尬的场面，又可以体现自己的务实态度。有时如果考官问一些范围笼统的题目，比如“说说你自己”等没有限定范围的问题，你可以采取“以小见大”的做法，围绕你应聘的职位展开论述。比如考官让你回答“说说你自己”的问题。你可以以此为突破口，向考官介绍自己的能力、优点、学识、经验等等。

人际交往篇

对于初出茅庐、涉世未深的年轻人来讲，他们更需要的是在社会上的磨练，是学习谈话的艺术、交往的细节。留心处处皆学问，只有自己平时留意生活中的点滴，才会在积累中成熟，慢慢成为一名交际高手。

39. 交流时少说多听

善于倾听别人的讲话，从中吸取别人的经验与教训，可以让人进步不少。

在与人交往的过程中，少说话多倾听、少空想多做事一直是古今哲人们奉行的经典。记得一位美国记者曾经采访伟大的科学家爱因斯坦，他问这位享誉世界的老人自己一生成功的法则是什么，爱因斯坦沉默片刻、冷静思考后，回答道："如果 A 代表的是成功，那么 A=X+Y+Z。其中 X 代表工作，Y 代表游戏，而 Z 指的是把嘴闭起来。"

有人曾经说过："宁可把嘴闭起来使人怀疑你是浅薄，胜于一开口就使人证明你的浅薄。"由此可见，只有那些不学无术的人才会在与人交流的过程中夸夸其谈，自吹自擂，而那些拥有远大志向的人则出言谨慎，三思而后言。因为他们明白一个道理：言多必有失，话多易伤人。有的人一见面就喋喋不休，对别人的事总爱品头论足，孰不知自己无心的话很有可能触及别人的隐私，无意中伤害别人的自尊心。因此不论在任何场合，一个人最好少说话，如果非要自己发表言论时，那么说话声音一定要洪亮，立场一定要坚定。只有这样自己的讲话才能被人所重视，自己的主张才能被别人所接受。

在谈话的过程中，要耐心倾听别人的讲话，这既是对别人礼貌上的尊重，又为自己积累经验创造了良机。因为世界上每个人都是

独一无二的，每个人对同样一件事通常会从不同的角度去分析归纳，你会从别人口若悬河的讲解中受益匪浅。唯有那些思维缜密、富于思想的人才能够静下心来，耐心听取别人的建议。而正是因为他的耐心，讲话者才会注意到他，才会和他进一步接触，这样双方才有可能成为莫逆之交。另外在倾听别人讲话的过程中，要善于及时插上自己对别人讲话的看法。这至少表明你在留意讲话者的讲话。

生动的讲话让人拍手称快，而有的人的讲话则是反复重复让人听腻了的故事。这时如果听者一味坚持听下去，那么不仅浪费大量的时间，而且让人心情不爽。这时最好的方法是在不伤害他人自尊的前提下，巧妙地将交流的话题引向别处。这样既为自己留下后路，又为别人解了围。

在彼此交流的过程中，每个人都应注意最起码的礼节。因为看似微不足道的小小礼仪反映了一个人的基本素质，是衡量一个人的道德水平的标准。很多人往往是通过它来对一个人进行最先的评判。所以做好它们至关重要。首先少说话并不是不说话，并不是说听话者一直沉默不语，过于沉默会让人觉得这是一场独角戏，让人觉得无比乏味。听话者要适当地与讲话者进行交流，发表自己的看法。另外讲话不要过于生硬，过多的应用书面语，像在做正式演讲。要学会用适当的幽默比喻来调和讲话的氛围，让彼此感觉自己在进行一次有意义的活动。

每个人在与人交流的过程中，学会倾听是学习的第一步，善于接受是进步的开始。每个人都像是在海边捡贝壳的孩子，只有从别人手中懂得捡贝壳的技巧，有朝一日你才会有可能捡到珍珠玛瑙，拥有巨额财富。

40. 用微笑对待他人

微笑能给人带来快乐，让别人容易接近你。它犹如一个人的名片，告诉别人你内心的真诚友好。它具有神奇的力量，让人告别悲伤与不幸，迎来幸福和快乐。

英国诗人雪莱说："微笑，实在是仁爱的象征，快乐的源泉，亲近别人的媒介。有了笑，人类的感情就沟通了。"的确如此，生活中经常微笑的人给人以亲近之感，让对方觉得舒服温馨，彼此留下良好的印象。微笑的力量远不止此，它的力量是无穷的，有时甚至可以挽救生命。

那是在西班牙内战时期，哈诺·麦卡锡参加了国际纵队，奉命到西班牙迎战敌军。在一次激烈的战斗中他不幸被俘入狱，沦为了俘虏。审讯人对他的态度十分恶劣，眼神之间流露出无比地轻蔑。此时麦卡锡感到自己犹如一只即将被宰杀的羔羊。狱卒说第二天他将被处死，麦卡锡听后顿时浑身无力，万分难受，一种空前的恐惧感涌上心头。他随手从口袋里摸出一支皱皱巴巴的香烟。接着，他又去摸火柴，可是被搜走了。麦卡锡透过铁窗，借着昏光看见远处的一个士兵。而由于太远对方并没有看见他。他觉得自己不过是一件无足轻重的破东西，马上就会成为一具让人恶心的尸体。但他顾不得狱卒会怎么想了，于是他用平静的、沙哑的声音一字一顿地说："对不起，有火柴吗？"对方慢慢扭过头来，用冷冰冰的、不屑一顾的眼神扫了他一眼，深吸了一口气，慢慢吞吞地踱了过来。

尽管对方脸上毫无表情，但还是掏出火柴划着火送到了麦卡锡嘴边。那一刻，在黑暗的牢房中，在那微弱又明亮的火柴光下，狱卒的目光和麦卡锡的目光不小心撞到了一起。麦卡锡不由自主地咧开了嘴，对他微笑了一下。连他自己也不知道为什么会对他微笑，也许是因为两个人离得太近了，一般在如此面对面的情景中，人不大可能不微笑。不管怎么说，他毕竟微笑过了。但是，如同在两个冰冷的心间，在两个灵魂间撞出了火花，麦卡锡的微笑产生了影响。在愣了几秒钟后，狱卒的嘴角开始不大自然地往上翘。

狱卒把烟点着后并没有走开。他注视着麦卡锡的眼睛，脸上露出了自然的微笑。而麦卡锡也一直保持着这种难得的微笑，这时，他意识到对方不再是一个士兵或敌人，而是一个人。这时，对方也好像幡然醒悟，换个角度审视麦卡锡，他的眼中流露出人性的光彩，他探过头开始和麦卡锡聊天。他问麦卡锡是否有孩子，麦卡锡激动地点了一下头，用颤动的手将自己和家人的照片拿给对方看。对方也掏出自己的全家照，告诉麦卡锡他当兵一年多了，特别想念自己的孩子，再熬几个月就可以回家看孩子了。麦卡锡听后，泪水情不自禁地夺眶而出。他很羡慕狱卒美满的一家，因为他已经能见到他的家人，而他再也不能亲吻他的孩子了。狱卒听后，眼中充满了同情的泪水。忽然，他眼前一亮，把食指贴在嘴唇上，示意麦卡锡不要出声。他机警地、轻轻地在过道上巡视了一圈，又踮着脚尖跑过来。他掏出钥匙打开了麦卡锡的牢门。此时麦卡锡的心情万分紧张，紧紧地跟着狱卒贴着墙走。

正是狱卒和麦卡锡两者之间真诚友善的微笑消除了双方的陌生，拉近了彼此的距离。由此可见，危难时微笑的人会给人一种乐观向上的精神，会表现出亲切温馨的表情，产生不同寻常的魅力。

有一首脍炙人口的儿歌叫做《歌声与微笑》，其中“请把我的歌带回你的家，请把你的微笑留下”的歌词更是家喻户晓。在交际场合，学会微笑会为双方营造轻松愉快的氛围。用微笑来迎接对

方，会显示出一个人宽阔的胸襟、良好的修养，是一个人内心真情的流露，自信的表现。微笑会使人们变得更友善，使世界变得更温馨。在谈判场合，乐于微笑会使紧张的场合变得融洽，化干戈为玉帛，化乖戾为祥和，会使双方能够在务实高效的气氛中进行协商。相反，一个整天愁眉不展、无精打采的人会让人觉得他很压抑，会让人感到很郁闷。

微笑是一种传导友爱的力量。面对微笑的老师，学生就会产生学习功课的兴趣；面对微笑的医生，病人便会燃起战胜病魔的勇气。用微笑来对待生活事业中的任何困难，就会使人保持乐观的心情，而积极的心态正是走向成功的关键。只有这样，一个人的才智才会得到充分地发挥，潜力得到足够地开发。

乐于微笑的人会有良好的心境，乐看人生喜怒哀乐，对战胜困难充满自信。卡耐基在《商务人员口才训练》中，将“微笑的力量”列为使人喜欢的 6 条法则之一。“一个人的行为要胜于他的言论，对人微笑就是向他人表明：‘我喜欢你，你使我快乐，我喜欢见到你。’这样，别人也一定会喜欢你。我们所讲的微笑是真实的微笑，热心的微笑，由内心发出的微笑，那种能在市场上得到好价格的微笑。”书中卡耐基讲述了这样一个生动的例子。一次，他在车站看到几十个残疾儿童正在拄着拐杖吃力地迈上台阶。让卡耐基惊奇的是他们对困难的态度，他们对困难毫不在乎，而是一路上欢声笑语，不亦乐乎。最后他们的管理人员讲述道：“当一个儿童明白他将要终生残疾时，他最初会惊惶，但惊惶过后，他就会听天由命，甚至做到比正常儿童还快乐些。”残疾儿童们的乐观向上实在让人钦佩不已。

“微笑，它不花费什么，但却创造了许多成果。它丰富了那些接受的人，而又不使给予的人变得贫瘠。它在一刹那间产生，却给人留下永恒的记忆。”善于微笑，不需要花费任何成本就可以创造出无数的价值。它是世界上最美丽的语言，是世界上最珍贵而又最

简单的东西。它不仅使你快乐，而且使别人也快乐。所以亲爱的朋友，不要再吝惜你的微笑，学会微笑，你将会收获别样的人生。

41. 寻找共同的兴趣

每个人都有自己感兴趣的事物或话题，我们不妨去迎合他的兴趣，积极主动地为他人送上“一顿美味大餐”，相信总比你漫无目的地乱说一通强上一百倍。

只要是到过牡蛎湾拜访过罗斯福的人，无一不对罗斯福广博的知识感到惊奇。“无论是一个牧童，猎骑者，纽约政客，还是一位外交家，”勃莱特福写道，“罗斯福都知道同他谈些什么。”那么罗斯福是如何做到这一点的？其实答案很简单。无论什么时候，罗斯福每接见一位来访者，他都会在这之前的一个晚上阅读有关这一客人所特别感兴趣的东西，以便找到令人感兴趣的话题。

罗斯福同所有的领袖一样，懂得与人沟通的诀窍。这就是：谈论他人最以为贵的事情。前耶鲁大学教授，和蔼的费尔普早年就有过这种教训。

“我 8 岁那年，有一个周末，我去拜望我的姑母，在她家度假。”费尔普在他的一篇关于人性的文章中写道，“有一天晚上，一个中年人来访，他与姑母寒暄之后，便将注意力集中于我。当时，我正巧对船很感兴趣，而这位客人谈论的话题似乎特别有趣。他走后，我向姑母热烈地称赞他，说他是一个多么好的人，对船是多么感兴趣。而我的姑母告诉我说，他是一位纽约的律师，其实他

对有关船的知识毫无兴趣。但他为什么始终与我谈论船的事情呢？

“姑母告诉我，因为他是一位高尚的人。他见你对船感兴趣，所以就谈论能让你喜欢并感到愉悦的事情，同时也使他自己受人欢迎。”

费尔普说：“我永远记住了我姑母的话。”

查利夫是卡耐基的朋友，他是一位在童子军中极为活跃的人物，他给卡耐基写了一封信。

“有一天，我觉得我需要有人帮忙，欧洲将举行童子军大露营，我要请美国一家大公司的经理资助我的一个童子军的旅费。”

“幸而在我去见这人以前，我听说他曾开了一张百万美元的支票，而这张支票退回之后，他把它置于镜框之中。”

“所以我走进他办公室所做的第一件事就是谈论那张支票——一张100万美元的支票。我告诉他，我从未听说有人开过这样的一张支票，我要告诉我的童子军，我的确看见过一张百万美元的支票了。他很欣喜地向我出示那张支票。我表示羡慕他，并请他告诉我其中的经过情形。”

你注意了没有，查利夫先生没有谈论童子军或欧洲的露营，或他所要做的事，他谈论的是对方所感兴趣的事情。事情的结果又怎样呢？

“使我非常惊奇地，”查利夫先生继续说，“他不但即刻答应了我的请求，并且比我要求的还多得多。我只请他资助一个童子军赴欧洲，但他竟资助了5个童子军，并让我们在欧洲住一个星期。他又给我开了介绍信，介绍给他分公司的经理，让他们帮忙。他自己又亲自在巴黎接我们，带领我们游览城市。自此以后，他给那些家境贫苦的童子军提供一些工作，而且现在他仍在我们的团体中活跃地工作。”

“但我知道如果我不曾找出他所感兴趣的事，使他先高兴起来，那么我想接近他是多么不容易！”

在商界，这不是一种很有价值的方法吗？下面让我们再看看另一个例子。

杜佛诺公司是纽约一家面包公司，杜佛诺先生想方设法将公司的面包卖给纽约一家旅馆。四年以来，他每星期去拜访一次这家旅馆的经理，参加这位经理所举行的交际活动，甚至在这家旅馆中开了房间住在那里，以期得到自己的买卖，但他还是失败了。

杜佛诺先生说："后来，在研究人际关系之后，我决定改变自己的做法。我先要找出这个人最感兴趣的是什么——什么事情能引起他的热心。

"我后来知道，他是美国旅馆招待员协会的会员，而且他也热心成为该会的会长，甚至还想成为国际招待员协会的会长。不论在什么地方举行大会，他飞过山岭，越过沙漠、大海也要到会。

"所以在第二天我见他的时候，我就开始谈论关于招待员协会的事。我得到的是一种多么好的反应?选他对我讲了半小时关于招待员协会的事，他的声调充满热情地震动着。我可以清楚地看出，这确实是他很感兴趣的业余爱好。在我离开他的办公室以前，他劝我也加入该会。

"这次谈话，我根本没有提到任何有关面包的事情。但几天以后，他旅馆中的一位负责人给我打来电话，要我带着货样及价目单去。

"'我不知道你对那位老先生做了些什么事'，这位负责人招呼我说，'但他真的被你搔着痒处了?'

"试想一想，我对这人紧追了4年——尽力想得到他的买卖——我若不费事去找他所感兴趣的东西，恐怕我还得紧追不舍。"

所以，如果你要使人喜欢你，如果你想让他人对你产生兴趣，那就记住：知道他感兴趣的事情。

42. 朋友间相互信赖

人与人能够终生相处，成为挚友，那是因为他们彼此信赖，建立了深厚的感情。

人与人之间相互相处，最重要的是彼此的相互信赖。平时很多人自然会想到社会上一些所谓的酒肉朋友，他们整日吃喝玩乐，只知道享受。其实在交际场合，在人与人的交往中，最重要的不是金钱与利益，而是人与人之间的信赖。只要人与人之间有了信赖，即使你犯了错误，也可以得到别人的谅解；有了信赖，即使你拙于言辞，也不致得罪于人，因为对方起码不会误解你的用意。那么，怎样做别人才会对我们产生信赖呢？

（1） 要多了解别人

人与人之间的矛盾很多是由于人与人之间不了解、缺乏沟通造成的。所以，认识并了解别人是一切情感的基础。人是世界上最复杂的动物，表面上看起来人与人之间差别不大，但事实上差距是相当惊人的。同一种行为，放在张三身上可以增进情感的交流，而换到了李四那里，效果有可能完全相反。因此，惟有多了解并真心接纳对方的好恶，才可增进彼此的关系。比如你的孩子，当你正忙得手脚并用的时候，他却拿着自己养的几只蚕过来，让你看看它们为什么一动也不动。你可能觉得这件事情微不足道，但在他小小的心灵世界里，这才是头等大事。这时，就需要我们认同他的观念与价值，尽量以对方的需要为优先考虑而加以配合。

我们一般人总是喜欢以己之心，度他人之腹，以为自己的好恶与需要，别人也一定会有同感。我们在处理人际关系时，若以这个为出发点，一旦得不到良好的回应，就会武断地认为他人不知好歹，便不再付出。这其实是大错而特错了。

（2） 注意生活小细节

有句俗话，熟不拘礼。其实，这是一种错误的观点。尽管熟人之间的礼节不像陌生人刚认识时的礼节多，但如果一点礼节都不讲，也会使熟人变“生”的。一些看似无关紧要的小事，如疏忽礼节，不经意间的失言，无意间的挫伤别人，都会使我们感情账户上的存款少许多。在人际关系中，最重要的其实都是小事，朋友之间有多少事情跟国际国内的局势有关？

人的内心其实是十分脆弱、敏感的，不管是男女老少，也不论贫富贵贱，即使他的外表表现得很坚强，他的内心仍有着细腻脆弱的情感世界。要不，怎么会是“人”呢？

（3） 信守许下的承诺

对于一个人来说，守信是一大笔收入，背信则是庞大的支出，代价往往是超出其他任何过失。一次严重的失信会使你的信誉扫地，再难建立起良好的人际关系。我们可能听说过曾子杀猪的故事，所以，即使是做父母的，也要要求自己不要轻易对子女许诺。如果不得不如此，事先也一定要考虑所有可能发生的变化与状况，尽可能地避免食言。只有守信才能赢得子女的信赖，惟有信赖，才能使子女在关键时刻听从你的意见。如果偶尔由于你无法控制的意外，你无法及时兑现你的承诺，有时候也要说明原委，请对方允许你收回你的承诺。

（4） 真诚待人

几乎所有人际关系的问题，都源于彼此对角色与目标的认识不清，甚至造成冲突所致。所以，不论是在办公室交代工作，还是在家中向子女分配家务，都要越明确越好，以免产生误会、失望

与猜疑。

坦诚相待有时的确需要我们有相当的勇气，一味地逃避问题，但愿船到码头自然直，这样的确最为理想。但就长远来看，一开始谨慎从事总胜过事后追悔莫及。

（5） 诚恳正直

诚恳正直都可以赢得信任，否则，已有的友谊与信任也会因为虚伪和欺骗而丧失殆尽。人后不道短，这是诚恳正直的最佳表现，在人后依然保持着尊重之心，可以赢得别人的信任。假如你有和同事在背后攻击上司的习惯，你怎能保证你和那位同事的友谊就天长地久？如果你们的友谊破裂，他也会怀疑你在背后对他说三道四。所以，即使对上司有所不满，你也可以尝试着当面以委婉的语言把问题说清楚。所谓日久见人心，只要你正直诚恳，人们包括你的上司在内都会信任你的。

（6） 勇于向他人道歉

人不可能不犯错误，有了错误诚恳地向别人道歉，不管是对你的上司还是你的属下。这种勇气并非人人都具备，只有坚定自恃、深具安全感的人才能够如此。缺乏自信的人惟恐道歉会使自己显得软弱，使自己受到伤害，还担心别人会得寸进尺，所以还不如把错误归咎于别人。其实，这种表现恰恰是软弱的表现。

（7） 无私地去爱

无私的爱可以给予别人以安全感与自信心，鼓励个人肯定自我，求得成功。由于这种爱不附带任何附加条件，没有任何的牵绊，被爱者会以自己的特有方式，体验出人生最为美好的境界，从而激发出更大的潜能。不过，无条件的爱并不表示软弱，我们依然要有原则、有限度、有是非观念，只要无损于爱心。

如果上面的几方面都能够做到，你肯定会是一个别人可以信赖的人。

43. 别吝啬你的赞美之词

给别人起个善意的美名，会增加双方的亲近感，有利于深一步的交流。

如果想让别人对你信服，不妨给他一顶“高帽子”，对他进行肯定和认可，这样对方会极有可能改变对你已有的看法，和你产生亲近感。

琴德夫人雇了一个女仆，她告诉女仆下星期一上班。这时候，琴德夫人打电话给那女仆以前的女主人，得知女仆工作得并不好。当女仆来上班的时候，琴德夫人说：“赖莉，我那天打电话给你以前做事的那家太太，她说你诚实可靠，会做菜，会照顾孩子。但她说你不整洁，从不将屋子收拾干净。我想她是在说谎，你穿得很整洁，人人可以看得出。我打赌你收拾屋子一定同你的人一样整洁干净。你也一定会同我相处得很好。”

后来她们真的相处得很好。赖莉要顾全名誉，并且她真的顾全了。她把屋子收拾得非常干净，她情愿多费一小时打扫，而不愿让琴德夫人对她的希望落空。

“平常人，”一位工厂经理华克伦说，“如果他得到你的尊重，并且你对他的某种能力表示认可，他就很容易受到引导。”

简而言之，如果你要在某方面改进一个人，就要做得好像那种特点已经是他的显著特性之一。莎士比亚说：“假定一种美德，如果你没有，最好是假定并公开地说，对方有你要他发展的美德。给

他一个好名誉去实现，他便会尽力去做，而不愿看你失望。”

雷布兰克在她的纪念物《我同马克林的生活》一书中曾叙述一个卑贱的比利时女仆的惊人变化。一个女仆由一家邻近的旅馆中给我送饭，我称她为“洗碗的玛莉”，因为她在开始她的职业时是一个厨师的助手。她好像是一个鬼怪，斜眼，弯腿，是一个肉体及精神都很可怜的人。

有一天，当她用她的红手托着一盘面送给我时，我爽直地对她说：“玛莉，你不知道你身上有什么宝藏。”惯于约束情绪的玛莉等了几分钟，不敢冒险表示一点态度，怕惹来祸。她将盘子放在桌上，叹了口气，巧妙地说：“夫人，我以前从来不会相信的。”她没有怀疑，没有发问，只是回到厨房，重复我所说的话，信心非常之大。从那天起，虽然有人给她相当的体恤，但最奇怪的变化却发生于卑微的玛莉本身。她相信她身上有一种看不见的东西，她开始非常小心地留意她的面部及身体，并将她的平凡之处遮掩起来，使她枯干的青春好像开起花来。

两个月以后，在我要离开的时候，她宣布她将要同厨师的侄子结婚：“我将要做太太了。”她说着并向我致谢。一句话竟改变了她的整个人生。

当吕士纳要影响在法国的美国士兵的行为时，他也采用了同样的办法。哈伯德将军曾经是一位最受人欢迎的美国将军，他曾经告诉吕士纳说：“按我的意见，在法国的200万美国兵，是他曾见到过或接触过的最清洁、最合乎理想的人。”

“我从未忘记告诉兵士们那将军所说的话，”吕士纳写道，“我一刻也不怀疑它的真实性，但是，即使不真实，知晓哈伯德将军的意见将激励他们努力达到那个标准。”

世界上差不多每一个人包括富人、穷人、乞丐、盗贼，都会保全所赐予他的这个诚实的名誉。“如果你必须应付盗贼，”狱长劳斯说，“只有一个可能的方法可以制止他，那就是对待他好像他是

一个很体面的君子。假定他是规规矩矩的，那是因为有所反应，把有人信任他引以为豪。”所以，如果你要说服他人，给他一个美名，并使他努力保全，你的目的就会达到了。

44. 贵人相助得好处

“千里难寻是朋友，朋友多了路好走。”有了贵人的帮助，犹如鸟儿插上了翅膀，你将会在成功的路上事半功倍。

时下每个人成就事业，七分靠努力，三分靠机运。很多人一直相信“爱拼才会赢”，但事实上由于他们拼搏多也不见得赢，关键可能在于缺少贵人相助。在攀向事业高峰的过程中，贵人相助往往是不可缺少的一环，有了贵人，不仅能替你加分，还能加大你成功的筹码。

你离乡背井，初到一个陌生的地方谋生，不知何处才是落脚之地，就在你感到茫然无助的时候，遇到一位好心人替你指点迷津，解决了你的难题。

除非你的运气特背，否则，在你的一生中，总会碰到几个贵人。例如，你在工作中一直不是很顺利，表现不佳，心灰意冷之余，你开始想打退堂鼓。你的一位上司却在这时候推了你一把，设法帮助你跨过了门槛，重燃你的斗志。

“贵人”可能是指某位身居高位的人，也可能是指令你心仪已久或欲模仿的对象，无论在经验、专长、知识、技能等各方面都比你略胜一筹。因此，他们也许是师傅，也许是教练，或者是引荐人。

有贵人相助，的确对事业有益。有一份调查表明，凡是做到中、

高级以上的主管，有90%的都受过栽培，至于做到总经理的，有80%遇过贵人，自当老板创业的，竟然100%全部都曾被人提拔过。

不论在何种行业，“老马带路”向来是传统。目的不外乎是想栽培后进，储备接棒人才。这些例子在运动界、艺术表演界、政治界颇多。

话虽如此，没有贵人比较难成气候，但若要被贵人“相中”，首要条件还是在于，被保送上垒的人究竟有没有两下子。俗话说，师父领进门，修行在个人。如果你一无所长，却侥幸得到一个不错的位置，保证后面一堆人等着想看你的笑话。毕竟，千里马的表现好坏与否，代表伯乐的识人之力。找到一个扶不起的人，对贵人的荐人能力，也是一大讽刺。

除了真正是基于爱才、惜才之外，一般而言，贵人出手，多少都带有一些私心，目的在于培养班底，巩固势力。但也有一旦接班人羽翼丰盈之后，立刻另筑它巢，导致与师傅失和，反目成仇，这类故事自古至今屡见不鲜。

良好的“伯乐与千里马”关系，最好是建立在彼此各取所需、各得其利的基础上。这绝不是鼓励唯利是图，而是强调彼此以诚相待的态度，既然你有恩于我，他日我必投桃报李。

寻找“贵人”以下是必须谨记的。

（1）选一个你真正景仰的人，而不是你嫉妒的人。绝不要因为别人的权势，而琵琶犹抱，另搭顺风车。

（2）摸清贵人提拔你的动机。有些人专门喜欢找弟子为他做牛做马，用来彰显自己的身份。万一出了事，这些徒弟不仅捞不着好处，还可能成为替罪羔羊。

（3）要知恩图报，饮水思源。有些人在受人提拔，功成名就之后，往往就想遮掩过去的踪迹，口口声声说“一切都是靠我自己”，一脚踢开照顾过他的人。如果你不想被别人指着鼻子大骂“忘恩负义”，可千万别做这种傻事。

45. 牢记别人的姓名

你与人交谈时，能够适时地叫出对方的姓名，必定能够获得意想不到的效果。

现代社会里，随着人们交际范围的不断扩大，结识的人也就越来越多。无论是生意场上，还是经朋友介绍，或者是在其他应酬的场合，我们都会跟许多陌生人见面，握手，交换名片，夸张地寒暄，可一转身，关于这个人你可能就忘得光光的。所以，社会就有了这边说完“久仰，久仰”，转过身跟别人说了两句话，回头又问“您贵姓”的笑话。

在很短暂的时间里，要记住一个人的名字、头衔、相貌、籍贯等等，确实不那么容易。但是，记住了这些，对于别人来说却是很重要的。尤其是在一些特定的场合，如果你遇到一个跟你只有一面之交的人，你一口就叫出了他的名字，绝不亚于你当面夸奖他。每一个人的姓名，对他来说，是任何语言中最甜蜜、最重要的声音。你如果还能说出关于他的其他事情，那他的心里恐怕就乐开了花。

其实，我们如果仔细想想，别人叫出了我们的名字，并不一定就意味着我们有多么重要，但是，每个人都想成为一个重要的、不可或缺的人物。哪怕他其实一点也不重要，但你叫出了他的名字却满足了他自己很重要的这种心理需求。那么他就会对你另眼看待，无论你是要做生意，还是想在他的单位办某件事情，他都会给你开绿灯。

一位德高望重的教授，当有人问他深受学生的爱戴的原因时，他的回答出人意料：记住每个学生的名字。

他说，多年以前，有一次他在一家饭馆吃饭，忽然听到有人喊他老师，一抬头他发现是他们学院七八年前毕业的一个学生和他的女友，看情形是刚交上不久的朋友。碰巧，他记得这个学生，但当时忘了他的名字，只记得他姓张，就随口叫了“小张”。可等他刚叫出口，那个学生就惊喜得瞪大了眼睛。说了几句话，教授又想起了他的名字，这一次他的惊喜简直无法用语言形容。也许是因为有女朋友在场，那位学生克制着自己，说：“没想到过了这么多年老师还记得我！”

分手以后没几天，教授接到那位学生的电话，在电话里不停地说谢谢、谢谢。原来，他的女朋友原来对他不冷不热，但上次在饭馆吃饭时碰到老师，老师叫出了他的名字，女朋友对他的态度竟然变了，她说老师过了这么多年仍能叫出他的名字，说明他在大学时算得上是个重要人物。

“从那件事情以后，我才意识到，一个教师随口就能叫出一个学生的名字对他来说是多么重要。所以，后来每接一个新班，我做的第一件事情就是在最短的时间内叫出班里所有学生的名字。这大概也就是我之所以受学生爱戴的主要原因。”教授最后说。

在西方，一名政治家要学习的第一课是记住选民的名字，这就是政治才能。政治家如此，商家和其他人也是如此，对于我们每一个人来说也不例外。

所以，想一想别人如果怎么想也想不出我们的名字时，我们心里尴尬的滋味，以及一个不过一面之交的人却随口就叫出了我们名字时，我们心中的那一份喜悦与得意，我们就会牢牢记住别人的名字。

46. 同事相处的技巧

一个人参加工作后，整日打交道最多的通常是自己的同事。处理好自己与同事的关系，就会让自己的生活过得很舒心愉悦。

由于同事间有太多的利益冲突，如升迁、涨工资、分房等，所以引发了同事间的竞争。但竞争要公平，而公平要建立在以礼相待和睦相处的基础上，要在同事间营造一种和睦、友善的氛围。只有养成以礼相待的好习惯才能处理好同事关系。

同事间和睦相处应从我做起，要想使自己养成以礼相待的好习惯，除了要公平竞争，还要顾及友好往来；除了要实现既定目标，还要与同事真诚和睦相处。那么怎样做才有利于好习惯的养成呢？

（1） 双方要建立良好的交际关系

21 世纪是合作双赢的时代，同事之间也是如此。只有双方取长补短，相互合作，才能够配合默契，共同进步。良好的合作需要双方之间默契的交际关系。要想做到，第一，同事之间的信任最为重要。与同事相处，要心胸开阔，不能斤斤计较，不能因小事而闹僵，这样的话别人会对你敬而远之。有时如果遇上了心胸狭窄的人，很有可能他人会在背地里对你恶语中伤，招摇生事。如果同事的关系闹僵，对于个人来讲，彼此伤了和气，对于公司来讲，不利于集体的团结。因此，处理好同事关系，彼此相互信任，就会增进了解，减少误会。其次，个人要入乡随俗，不能过于张扬。有的人去了新单位，为了显示自己的个性，穿戴不合群，经常会遭到背后

同事的议论。大家同在一个屋檐下工作，办公室就像一个大家庭，每位员工都是家庭中的一分子，只有自己融入这个集体，大家才会互帮互助，家庭的气氛才会和睦。

（2） 双方要相互尊重

任何人要想获得别人的尊重，首先自己要尊重他人。尤其是同事之间，对别人讲话不能以命令的口吻，对别人要热情主动。千万不能自以为是，认为自己高高在上。面对双方之间的敏感问题，要想方设法尽快解决。要学会宽容他人，对他人热情大方。

（3） 双方要避免妒忌

嫉妒之心人皆有之，更何况同事之间存在着利益关系，相互嫉妒是难免的。这为同事间的合作与相处造成了很大的障碍。不可否认的是，只要同事间产生了嫉妒心理，同事关系必定受到影响，工作效率也会随之下降，公司整体利益自然会受到影响。为了避免这些情况的出现，工作中应尽量避免嫉妒心理，不妨从以下两个方面入手：

①正确处理别人对你的嫉妒

工作中，遭同事嫉妒是难免的，尤其是取得了成绩被老板嘉奖或得到提升时。遇到这种事情你应以正确的态度对待这一问题。首先，尽量让自己冷静下来，不要用过激的行为回击同事的嫉妒，时刻保持清醒的头脑，站在同事的角度看待这个问题。不要与同事发生争执，最好的办法是用工作来回答别人。其次，治标先治本，别人嫉妒心起的时候，先要分析嫉妒的来源，然后对症下药。如果别人的嫉妒是无根据的，那么大可不必放在心上。再次，示弱被认为是化解嫉妒的良方。比如，当你意识到自己会遭到同事嫉妒时，不妨将自己的缺点、弱点、不如意表现出来，使同事获得心理平衡，这样可以削弱嫉妒的强度。最后，不失时机地把成功经验传授给他们，不但化解了同事的嫉妒，还做足了人情。

②不要嫉妒他人

工作中，有许多人喜欢嫉妒别人，当同事的工作成绩超过自己时，嫉妒心理便油然而生，对同事冷言冷语、恶语相向，造成同事相处不睦。仔细想想这样做又何苦呢？古人云："临渊羡鱼，不如退而结网。"与其花时间去羡慕别人，不如努力工作，提高自身能力，把嫉妒心理当做提高自身能力的动力，积极乐观地向别人学习，取他人之长，补己之短。其实，同事间只要养成以礼相待的好习惯，一定能达到和平共处的目的，而这一习惯的养成，并不是很难。只要礼仪待人，同事友好合作，共同努力将不是一件多么困难的事情。

47. 不要耍小聪明

耍小聪明吃大亏，这是千古之训。所以每个人在与别人来往的过程中不能自以为是，耍小聪明。

聪明是一个人难得的一笔财富，其关键在于如何有效地使用。通常有智慧的人会能够将自己的聪明和智慧运用得当，他们平时深藏不露，不到迫不得已时不会轻易使用。另外一种人则是自以为是，一味地耍小聪明，时时处处显露自己的精明。常耍小聪明，不仅无益于成功，还会招来祸根。

《老子》云："不自见，故明；不自是，故彰；不自伐，故有功；不自矜，故长。"这段话的意思是一个人不自我表现，反而显得与众不同；不自以为是，反而会超出众人；不自夸成功，反而会进步。有的人盲目自傲，好大喜功，自以为是，他们的孤傲只会招致别人的反感，很难成就大业。在风云突变的政治斗争中，"小聪明，大糊涂"的人不会有好下场，三国时候的杨修恰恰是犯了这个错误才作了曹操的刀下之鬼。

杨修是曹营的主簿，他在《三国演义》一书中，是很有名的思维敏捷的官员和有名的敢于冒犯曹操的才子。当年刘备亲自打汉中，惊动许昌，曹操也率领40万大军迎战。曹刘两军在汉水一带对峙。曹操屯兵日久，进退两难，适逢厨师端来鸡汤。见碗底有鸡肋，有感于怀，正沉吟间，有将入帐禀请夜间号令。曹操随口说了句"鸡肋"，于是人们便把这作号令传了出去。行军主簿杨修随即

令随行军士收拾行装，准备归程。众将大惊，请杨修至帐中细问。杨修解释说："鸡肋者，食之无肉，弃之有味。今进不能胜，退恐人笑，在此无益，来日魏王必班师矣。"大家纷纷表示信服，营中诸将赶紧打点行李。曹操知道后，怒斥杨修造谣惑众，扰乱军心，便把杨修斩了。

后人有诗叹杨修，其中有两句是："身死因才误，非关欲退兵。"这是很切中杨修之要害的。

原来杨修为人恃才放旷，数犯曹操之忌。曹操兵出潼关，到兰田访蔡邕之女蔡琰。蔡琰字文姬，原是卫仲道之妻，后被匈奴掳去，于北地生二子，作《葫笳十八拍》，流传入中原。曹操深怜之，派人去赎蔡琰。匈奴王惧曹操势力，送蔡琰还汉朝。曹操把蔡琰许配董杞为妻。曹操一日去访蔡琰，看见屋里悬一碑文图轴，内有"黄绢幼妇，外孙杵臼"八个字。曹操问众谋士谁能解此八字，众人都不能答。只有杨修说已解其意。曹操叫杨修先勿说破，让他再思解。告辞后，曹操上马行三里，方才省悟。原来此含隐语"绝妙好辞"四字。曹操也是绝顶聪明的人，却要行三里才思考出来，可见急智捷才远不及杨修。

曹操曾造花园一所。造成后曹操去观看时，不置褒贬，只取笔在门上写一"活"字。杨修说："门内添活字，乃阔字也。丞相嫌园门阔耳。"于是翻修。曹操再看后很高兴，但当知是杨修析其义后，内心已忌杨修了。又有一日，塞北送来酥饼一盒，曹操写"一合酥"三字于盒上，放在台上。杨修入内看见，竟与众人分食。曹操问为何这样？杨修答说，你明明写"一人一口酥"嘛，我们岂敢违背你的命令？曹操虽然笑了，内心却十分厌恶。曹操怕人暗杀他，常吩咐手下的人说，他好做杀人的梦，凡他睡着时不要靠近他。一日他睡午觉。把被蹬落地上，有一近侍慌忙拾起给他盖上。曹操跃起来拔剑杀了近侍。大家告诉他实情。他痛哭一场，命厚葬之。因此众人都以为曹操梦中杀人，只有杨修知曹操的心，于是便

一语道破天机。凡此种种，皆是杨修的聪明犯着了曹操：杨修之死，植根于他的聪明才智。

杨修就这样结束了他聪明的一生。在智者眼中，他的聪明其实只是“小聪明”。智者能心里明白而不随便表露出来，绝不表现得比别人聪明。如果杨修知道他的聪明会给他带来灾祸，他还会耍小聪明吗？所以他的愚蠢处就是不知道耍小聪明会带来灾祸。这样的人算聪明吗？显然不算。多少年来，他被提拔得很慢，显然是曹操不喜欢他的缘故，这他没有意识到。曹操对他的厌恶、疑心越来越深，他也没有意识到，这就是说，该聪明时他反倒真糊涂起来了。如果他迎合曹操，不表现他的小聪明，那么他很可能会成功的。人们也许会说，杨修的死，关键在于曹操的聪明和多疑，但是，换了谁，作为上级也不大愿意让部下全部知道他的心思，他的用意。显然，杨修最终非失败不可，这可算是“聪明反被聪明误”的典型。罗贯中说他“身死因才误，非关欲退兵”，也只是说对了一半。他的才太外露了，从谋略来看，尚不是真才，不是大才，至少他不知道韬光养晦，不知道大智若愚，不知道保护自己。那么，除了灾祸降临，他还会有什么结果呢？曹操是何等聪明之人，在他跟前，笨蛋当然不会受到重用，才能太露也有“功高盖主”之嫌，所以，真正聪明的人会掌握“度”。“过犹不及”，就是说，太聪明了反倒不如不聪明，实在是至理名言啊？

明代大政治家吕坤以他自己丰富的阅历和对历史人生的深刻洞察，提出了“古今得祸，精明人十居其九”的结论。他在《呻吟语》中说了一段十分精辟的话：“精明也要十分，只须藏在浑厚里作用。古今得祸，精明人十居其九，未有浑厚而得祸者。今之人惟恐精明不至，乃所以为愚也。”精明是非常必要的，但要在浑厚中悄悄地运用。古往今来得祸的人绝大多数都是精明的人，没有因浑厚而得祸的。现在的人惟恐不能精明到极点，这就是之所以愚蠢的原因吧。

这就是说，聪明是一笔财富，关键在于怎么使用。财富可以使人过得很好，也可能使人毁掉。凡事总有两面，好的和坏的，有利的和不利的。真正聪明的人会使用自己的聪明，那主要是深藏不露，不到火候时不要轻易使用，一定要貌似浑厚，让人家不眼红你。一味要小聪明，其实是笨蛋。因为那往往是招灾引祸的根源。无论是从政，还是经商，是做学问，还是治家务农，都不能要小聪明。

要小聪明的人有两种灾祸，一个是被人猜忌防范而招祸，一个是自己会把事情办坏而不能成功。它可以使人得意于一时，获得心理上的满足，然而终究还是自毁，永远不会取得真正的、伟大的成功。从政的人要小聪明会早早被扼杀在摇篮里，一个处处被人防范的人怎么能真正取悦于上司和同事呢？

因而，杨修之死给我们留下了重要的教训和启示。

（1） 才不可尽露

杨修是绝顶聪明的人，也算爽快，且才华横溢，其才盖主。这恰恰犯了曹操的大忌。孰不知，有些帝王将相是不喜欢别人胜过自己的。而杨修却恃才放旷，无所顾忌，碰上曹操这个生性多疑的“奸雄”，能不碰壁吗？

（2） 人不可“小聪明”

杨修的确很聪明，他能聪明得看透别人看不到的许多东西，能猜透别人猜不透的许多东西。然而，他又太愚蠢了，愚蠢得不知道如何保护自己，终于，他的表面的聪明使他愚蠢地走上了绝路。他小聪明的过分外露与其小聪明无节制的滥用，注定了他在尔虞我诈的官场，成不了大气候。注定了他在通向权力的道路上成为失败者。

因而，在通向权力的道路上，在尔虞我诈的官场中，要想顺利地实现自己的政治抱负，一要虚心谨慎，切忌恃才放旷，无所顾忌；二要“胸有成府”，千万不要出不必要的风头，要小聪明。

48. 不能过于在意面子

做人不要过于爱面子，因为“死要面子活受罪”。如果我们死守着面子不放，做什么事都怕丢面子，做什么都怕犯错误，那什么事情都办不成。

赫耳墨斯想知道他在人间受到多大的尊重，就化作凡人，来到一个雕像者的店里。他看见宙斯的雕像，问道：“请问这值多少钱?”雕像者回答道：“一个银元。”然后赫耳墨斯又问道：“赫拉的雕像值多少?”雕像者说：“还要贵一点。”后来，赫耳墨斯看见自己的雕像，他认为自己身为神使，又是商人的庇护神，人们一定会对他更尊重些，自己的价值应该更高点，于是他指着自己的雕像，问道：“这个多少钱?”雕像者回答说：“假如你买了那两个，这个是赠品，白送。”

赫耳墨斯本以为自己价值不错，期望得到别人的赞赏，让自己脸上有光，没想到自己却一文不值。很多人很在意自己的面子，生怕自己的面子受辱。如果适当地顾及自己的面子是一个人自尊的表现，可以理解。但是过分地在意面子往往使人陷入了思想的泥淖，难以自拔。

从前国王的御橱里有陶罐和铁罐两个罐子，其中铁罐自命清高，对陶罐不屑一顾，而且还经常奚落陶罐。而陶罐则清楚自己的用途，它觉得它和铁罐一样都是用来盛东西的，两者没有高低贵贱之分，只是质地有所不一。若干年后，王朝覆灭，朝廷更迭，万物

巨变，沧海桑田。两只罐子历经时间的洗礼，表面堆满了厚厚的尘土。当探险者来到破旧不堪的宫殿时，他无意中看见了陶罐，经过一系列的处理陶罐恢复了旧日的风采，朴素美观而又华光可鉴。

人们对这样精美绝伦的古物赞不绝口。而曾经傲视一切的铁罐早已被空气氧化消失得无影无踪了。同为两个罐子，下场截然不同。只有懂得自知之明，才会清楚自己的优劣，做出恰当的选择。陶罐不会逞强好胜，自我吹嘘，而是守得云开见月明，成为了人们珍藏的文物。

面子是一个人虚荣心的具体表现，懂得自知之明是治疗虚荣的良药。一个人追求财富与荣耀无可厚非，关键在于他的实现途径。知己知彼，百战不殆。一个人要清楚自己的现状，制订符合自己的人生目标，然后脚踏实地，一步一个脚印去实现它。如果自己家庭条件不好，完全没必要在别人眼里装出一副阔气的姿态；如果自己的能力有限，完全没必要在别人面前自吹自擂，炫耀自己。要想获得别人的积极评价，只有通过自己的行动成果来证明。在没有完成之前，最好保持低调，不要张扬。

49. 要提防势利之人

“害人之心不可有，防人之心不可无。”因此在日常生活中，每个人都应保持谨慎，不能过于轻信他人的话，提防自己受到别人的危害。

所谓小人，就是那种人品差、气量小，不择手段、损人利己的人。他们的特点是动辄溜须拍马、挑拨离间、造谣生事、结仇记恨、落井下石。

在待人处世中，谁都不愿意与小人打交道，可不管你愿意还是不愿意，都不可避免地会碰到小人，所以在与小人打交道时，千万要小心，不要轻易得罪小人，因为小人得罪不起，得罪了他们，本来美好的一生，会被他陷害得坎坷狼藉。因为那些生活在我们身边的鼠辈小人，他们的眼睛牢牢地盯着我们周围所有大大小小的利益，随时准备多捞一份，为此甚至不惜一切代价准备用各种手段来算计别人，真是令人防不胜防，说不定什么时候就会在背后给你一刀。

李林甫是唐玄宗手下常伴随其身边的一个奸臣，心胸极端狭窄，容不得别人得到唐玄宗的宠爱。唐玄宗有个喜好，他比较喜欢外表漂亮、一表人才、气宇轩昂的武将。有一天，唐玄宗在李林甫的陪同下正在花园里散步，远远看见一个相貌堂堂、身材魁武的武将走过去，便感叹了一句：“这位将军真漂亮。”并随口问身边的李林甫那位将军是谁，李林甫支吾着说不知道。此时他心里很慌

张，生怕唐玄宗喜欢上那位将军。事后，李林甫暗地里指使人把那位受到唐玄宗赞扬了一句的将军调到一个非常边远的地方，使他再也没有机会接触到唐玄宗，当然也就永远丧失了升迁的机会。从这里也可以看出，小人的行为真是让人莫名其妙，其心眼极小，为一点小荣辱都会不惜一切，干出损人利己的事来。

小人是琢磨别人的专家，敢于为芝麻大小的恩怨付出一切代价，因此在待人处世中如何与小人打交道，还真得有一套行之有效的方法才行。对付和利用小人没有一套办法是不行的。怎么办呢？我们认为：如果你既不想把自己降低到与小人同等的地步，也不想与小人两败俱伤的话，那就把脸皮磨厚点，或者睁一只眼闭一只眼，不理了事；或者惹不起躲得起，尽量不与小人发生正面冲突。一句话，如果不是非有必要，那就别得罪小人。

为大唐中兴立下赫赫战功的唐朝名将郭子仪，不仅在战场上战胜攻取，得心应手，而且在待人处世中，还是一个特别善于对付小人的处世高手。郭子仪与小人打交道的秘诀，就是“宁得罪君子，不得罪小人”。

“安史之乱”平定后，立下大功并且身居高位的郭子仪并不居功自傲，为防小人嫉妒，他反而比原来更加小心。有一次，郭子仪正在生病，有个叫卢杞的官员前来拜访。此人乃是中国历史上声名狼藉的奸诈小人，相貌奇丑，生就一副铁青脸，脸形宽短，鼻子扁平，两个鼻孔朝天，眼睛小得出奇，世人都把他看成是个活鬼。正因为如此，一般妇女看到他这副尊容都不免掩口失笑。郭子仪听到门人的报告，马上下令左右姬妾都退到后堂去，不要露面，他独自凭几等待。卢杞走后，姬妾们又回到病榻前问郭子仪：“许多官员都来探望您的病，您从来不让我们躲避，为什么此人前来就让我们都躲起来呢？”郭子仪微笑着说：“你们有所不知，这个人相貌极为丑陋而内心又十分阴险。你们看到他万一忍不住失声发笑，那么他一定会忌恨在心，如果此人将来掌权，我们的家族就要遭殃了。”

郭子仪对这个官员太了解了，在与他打交道时做到小心谨慎。后来，这个卢杞当了宰相，极尽报复之能事，把所有以前得罪过他的人统统陷害掉，唯独对郭子仪比较尊重，没有动他一根毫毛。这件事充分反映了郭子仪对待小人的办法既周密又老练。

君子不畏流言不畏攻奸，因为他问心无愧。小人看你暴露了他的真面目，为了自保，为了掩饰，他是会对你展开反击的。也许你不怕他们的反击，也许他们也奈何不了你，但你要知道，小人之所以为小人，是因为他们始终在暗处，用的始终是不法的手段，而且不会轻易罢手。你别说你不怕他们对你的攻击，看看历史的血迹吧，有几个忠臣抵挡得过奸臣的陷害？

所以，在为人处世中，不要轻易得罪小人，他会陷你一生于坎坷中，我们平时与他们相处，还是不要同他们一般见识为好，和他们保持距离，也不必嫉恶如仇地和他们划清界线，因为他们最需要的是自认为的自尊和面子。

50. 交到更多的朋友

在家靠父母，出外靠朋友。一个人只有结交不少朋友，自己在困难时才会得到朋友的真诚帮助，让自己度过难关。

从前有一个国王准备远行。临行前国王分别给自己的三个仆人每人发了一锭银子，让他们自己拿上这些钱去做生意，等过一段时间回来后向他汇报自己的情况。

不久国王结束远行，回到了城堡。三个仆人按照约定前来拜见国王。

第一个仆人说："主人，你交给我们的一锭银子，我已赚了十锭。"于是国王奖励他十座城邑。

第二个仆人报告说："主人，你给我的一锭银子，我已赚了五锭。"于是国王例奖励了他五座城邑。

第三个仆人报告说："主人，你给我的一锭银子，我一直包在手巾里存着，我怕丢失，一直没有拿出来。"于是国王命令将第三个仆人的一锭银子也赏给第一个仆人，并且说："凡是少的，就连他所有的也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。"

在交际场上，有一个家喻户晓的法则名叫马太效应。它指的是好的愈好、坏的愈坏、多的愈多、少的愈少的现象。这个法则不论对个人事业的成功，还是对企业长远的发展，都会产生不可估量的影响。一个人只有不断增长个人资源，认识更多的朋友，他才会见识更加广泛；一个企业只有不断发展企业资源，在不同领域投资，

它才会做大做强。现实中朋友多的人会借助频繁的交往得到更多的朋友；缺少朋友的人会一直孤独下去。由此可见，认识很多的朋友会对一个人的一生不无裨益。

儒家学派的创始人孔子在《论语》中讲道："侍于君子有三愆，言未及之而言谓之躁；言及之而不言谓之隐；未见颜色而言谓之瞽。"这就是讲，陪着君子说话容易出现三种过失：没有轮到自己说时，就先说了，这是急噪；该自己说话时却不说，这叫隐瞒；不看对方脸色便轻率开口说话，这脚睁眼瞎子。

因此，每个人在交友时必须懂得什么时候应该说话，什么时候不应该说话。当大家谈及共同话题时，自己不能侃侃而谈，毫无顾忌。等确实需要自己发表意见时，自己就要大胆陈述，表明自己的立场；当不需要自己发表言论时，就要学会认真聆听对方；当涉及到对方隐私有所顾忌的时候，讲话要有分寸，不能触及别人的伤痛。

很多时候，人们觉得朋友之间应该无所顾忌，开怀畅谈。其实朋友之间永远是有尊敬有顾忌的。每一个人都会有他生命中的光荣与隐痛，真正的好朋友所应该做到的是不断放大他的光荣，永不触及他的隐痛。作揖一个人在和好友交流的时候要这有眼色，知晓对方的喜好，不要伤害别人的自尊。不过如果和一个心胸宽广的人交流时，自己便可以和他促膝而谈，很好得和他沟通。

现实中，每个人都希望自己的人生过得更有效率，更有意义，都希望跟朋友能够蒸蒸日上，更上一层楼。那么，自己就要学会多给别人一点关爱，去体谅别人。这便是孔子所提倡的知人才谓之智。只有了解别人的内心，知道他人的疾苦，才能在在别人危难时升出援助之手，帮助别人度过难关。

51. 避免和别人发生争执

人与人相处，有矛盾在所难免。关键是双方能够相互坦诚，将矛盾化小为无。如果双方互不相让，尔虞我诈，勾心斗角，那么他们必定是两败俱伤。

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全避免同别人发生冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是人的天性决定的。

发生矛盾的原因不外乎以下六点：

（1） 观点不同

这是人们之间发生冲突的最主要的原因，多见于领导成员之间，也经常发生在学术界。古人云：道不同不相为谋。由于对同一个问题产生不同的看法，人们之间便相互产生矛盾和隔阂，进而导致双方互存偏见、相互攻击，以致发展到势不两立的地步。

（2） 趣味相异

这类冲突多发生在同事之间、邻里之间。不同的人有不同的趣味和爱好、有不同的优点和缺点，甲所崇尚的东西乙未必就崇尚，乙所追求的东西甲可能嗤之以鼻。世界上没有两片相同的树叶，也没有两个志趣完全相同的人。俗话说：物以类聚，人以群分。志趣不同的人是难以建立密切的联系的。

（3） 感情不和

这类冲突主要发生在亲属之间，如夫妻矛盾、婆媳矛盾、父母

与儿女之间的矛盾等。家庭是一个人生活的主要场所，如果后院经常起火，一个人是难以把精力和注意力全部投入到事业上的。一个在事业上建立了辉煌成就的人，必定离不开家庭的支持。一个成功的男人背后必定有一个做出巨大牺牲的女人，反之亦然。

（4） 个性抵触

性格、气质不同以至相反的人相互之间也会产生冲突。例如，一个急性子人会看不惯一个慢性子人做什么事都磨磨蹭蹭，一个慢性子人又会抱怨一个急性子人干什么都风风火火。总之，这两种人常常相互不能理解和谅解，结果便产生一些矛盾。

（5） 产生误会

人和人相处，即使主观上不想发生摩擦，但仍然难以避免产生一些误会，有些误会甚至还是根深蒂固、难以消除的。

（6） 发生纠纷

生活中有些冲突是隐性的，比如志趣不同的两个人之间的冲突未必就公开化，但是也有不少矛盾是会激化的。例如同事之间、邻里之间，甚至两个陌生人之间，都往往会因一点小矛盾而发生显性的冲突，轻则产生口角，重则拳脚相加，以至于发展成不共戴天之仇。

产生矛盾的原因有很多，归根结底还是由于诸如狭隘自私、敏感多疑、刚愎自用等人性的弱点造成的。人们思考和处理问题往往习惯于从自我出发，平时疏于同别人理解和沟通，因而出现矛盾后，总认为真理在自己手中，别人都是错的。

发生这样那样的冲突应该说对双方都是不利的，必然会对各自的事业产生消极的影响。一个想要成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突，千方百计地消除各种矛盾，使自己有一个宽松和谐的工作和生活环境。

那么，一个想成就一番大事业的人，如何才能防止同别人产生冲突呢？

（1）要胸怀宽广、高瞻远瞩，凡事讲大局、讲风格、讲团结，调动一切积极因素为一个共同的目标而努力。

（2）要注意调查研究，努力化解各种矛盾，防患于未然，减少或完全消除人们之间的隔阂。

（3）以理解的眼光看别人，懂得大千世界是五彩缤纷的，人也是各种各样的。别人不可能完全同我们有一样的志趣，我们不能像要求自己那样要求别人，每个人都有自己的个性和特点、有不同的长处和短处。

（4）宽容别人的过错。我们应明白世上没有十全十美的人，包括自己在内谁都有缺点，谁都有可能犯错误，要给别人改正错误的机会，就像希望别人也原谅自己的过失一样。

（5）对别人不要求全责备，要小事糊涂，大事明白，记住“水至清则无鱼”。对别人要求过高就会曲高和寡，对别人太苛刻就会拒人于千里之外，对别人横挑鼻子竖挑眼，就没有人同我们共事。

（6）除非是涉及原则性的问题要搞清楚是非曲直之外，对一些无关紧要的事，不能抓住不放，要大事化小、小事化了，甚至有意装糊涂。绝不应简单问题复杂化，本来没有多大的事，却非要弄个水落石出、论出个我是你非，那只能是“天下本无事，庸人自扰之”。

（7）冤家宜解不宜结。即使有了矛盾，也应开诚布公，想方设法寻求理解和沟通，就事论事，不要把矛盾扩大，要勇于做自我批评，以自己的真诚换取别人的理解。

总之，化解矛盾要首先从自己做起，记住你如何对待别人，别人也会如何对待你，要走进别人的心灵，自己就要首先敞开胸怀。

52. 善于接受别他人建议

一个人坚持自己的意见本不是一件坏事，但是有时也要善于接受别人的建议。因为“当局者明，旁观者清”，只要别人的建议是善意的，自己接受又何不可？

历史上能否接受别人建议，广开言路是衡量一代帝王是否明君的标准之一。唐太宗便以有虚心纳谏而闻名。他经常用“水能载舟，亦能覆舟”来警示自己。他曾问魏征：“人怎样才能不受欺?”魏征说：“兼听则明，偏听则暗。”于是太宗深以为然。他在纳谏过程中，自我中心意识也时时露头。比如他最喜欢的小女儿出嫁时，其嫁妆排场要超过大女儿。为此魏征直言明谏。太宗到后宫见到长孙皇后发狠道：“总有一天杀掉这个乡下佬!”皇后问是谁，太宗说：“魏征当众侮辱我!”皇后不敢多话，马上换上朝服煞有介事地向太宗祝贺：“古语说得好‘君明臣直’。魏征的直是陛下英明的缘故，妾特向陛下祝贺。”终于太宗的怒气到了九霄云外。

唐太宗到了晚年，批评也不大听得进了。那些敢于进谏的大臣先后去世。他跟大臣们议事，常常是夸夸其谈，务必压倒对方为止。刚强高傲，日胜一日，以致生活上好色自戕，竟服食方士丹药，政事上又有多处失误。

为什么同是一个唐太宗，却前后判若两人呢？唐太宗曾因群臣不肯进谏而问过魏征。魏征回答说：“陛下贞观之初，恐人不谏，常导之佞言，中间悦而从之。今则不然，虽勉从之，犹有难色。所

以异也。”魏征这里只是有保留地从唐太宗脸色变化这个表面现象来说的，其实，根本原因还在于唐太宗在执政之初为了保住江山，除了自己的励精图治外，还需要文武官员为他效劳，因此，不平等待人不行。后来，他的翅膀硬了，江山坐稳了，他的帝王思想也就大大膨胀起来，俨然是一个行为万世师、言体万世法的皇帝顶峰。集思广益的“耳顺”被阿谀奉承的顺耳声所代替。自己既然那么正确、英明、伟大，还要别人啰嗦干什么！于是，“一言堂”的匾额也就这样挂了出来。

唐玄宗早先是个有为的明君，他励精图治，能虚心接受别人的批评、意见。他那时所任用的宰相，都是敢于提出自己意见的人。虽然接受时对一些尖锐的批评有时也难以容忍，但他明白，这是为他好。所以他对人说，我虽然瘦了，但天下人都肥了，国家富强了，这就是纳谏的好处。虚心接受别人的意见，可以集思广益地得到很多解决问题的好办法、好主意，这样便能使自己保持清醒的头脑，克服因一个人思考、决策的种种局限和弊病，使决策民主化、科学化、合理化。唐玄宗的前半生就是因为坚持了纳谏，才使唐朝实现“开元之治”的。但是，后来随着事业有成，有了一定权威以后，他慢慢就不重视倾听别人的意见了。开始是可有可无，逐渐变得不耐烦，最后干脆把纳谏之门关死，从此，他成了目不明、耳不聪的昏君，因为他听到的只是包围他、封锁他、顺着他心说的那些顺耳之言，看到的也只是他喜欢看的那几个人，于是杨国忠这样的人物就应运而生成为“宠臣”了。闭目塞听的结果是他被小人坏人包围，成了昏君。不久就爆发了“安史之乱”。自此以后唐朝走向了衰落。

唐朝的兴衰说明一个朝代只有勇于接受别人的建议才能长盛不衰，具体到个人，一个善于听取别人建议的人才能够不断进取，攀登人生的高峰。

53. 相互尊重获双赢

在交际场合，不论年龄、职业和性别，任何人之间都是平等的。一个尊重别人的人才会赢得别人的尊重，而朋友之间只有保持平等和友爱，两者才会共同进步。

投之以桃，报之以李。任何一个人若想从别人那里得到东西，那么他必须付出相应的东西。因为世上没有免费的午餐，只想索取不想付出是绝对不可能的。所以朋友之间只有相互尊重才能一起发展，共同进步。

法国作家兼飞行员圣苏荷依有这样一句话："我没权利去做贬抑任何一个人自尊的事情，伤害他人的自尊不啻为一种罪过。"这就是讲，尊重别人，就要在别人犯错的时候给别人留点面子，不能在公共场合直言不讳地指出别人的缺点，让别人当场难堪。不仅如此，平日里你我在说话时，也不能随心所欲、想到哪说到哪，而要顾及别人的感受；讲话时态度要温和诚恳，要先想好再说；在给别人提建议时更要委婉耐心，不能以指责的傲慢语气来讲；当拒绝别人的好意时，首先要感谢别人，然后说明原因委婉地拒绝。千万不要因此伤害了别人的自尊或双方的感情，否则那将是得不偿失的。

现实中，有的人十分热心，懂得关心他人，但是他们喜爱打听别人的隐私。众所周知，任何一个人都有自己的"小秘密"，无论在公开场合，还是在私底下，他都不愿意让别人知道。但是有的人表面是挺关心人，但是凡事爱刨根问底，总要问出个所以然。与人闲谈，千万要注意不要提到别人禁忌的话题，损害自己的形象。严

重的时候甚至双方当场反目，发生争执，大打出手。

有的人为了炫耀自己的“见识”，在公共场合经常评论别人，对别人的行为横加指责，有时甚至出言不逊，对别人进行人身攻击。正所谓“祸从口出”，当自己的不当言论传到别人的耳里后，别人只能是对你敬而远之甚至产生憎恨。现实中亲朋好友因为言语不当而闹别扭不在少数，举不胜举。有时别人出于对你的信任而对你所讲的“秘密”，千万记住不能说漏嘴。

生活中，朋友们聚在一起，经常通过开玩笑来取乐。但凡事都应有“度”，开过火的玩笑如同恶语中伤。开玩笑要针对那些比较开朗的人，要在对方心情愉快的时候。有时很可能别人会因为你的一句无意的玩笑话而记恨你一辈子。

交际口才篇

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。良好的口才已经成为当代人必备的技能之一。它不仅是人际交往的技巧，更是一种立足社会的能力。它能够使人客观应对现实中的各种事情，使人在职场上游刃有余、左右逢源。

54. 讲话要注意场合

有的人讲话直来直去，口无遮拦，这样只能让别人觉得这人不懂规矩。所以像他这类型的人以后说话要多注意，不能因说错话而增进感情。

有的人性格比较正直，说话经常不掩饰自己的情绪，不管场合和对象，不考虑说话引起的后果，心直口快，想说啥就说啥。有时在无意之中得罪了别人。所以讲话一定要注意选择比较合适的场合。

社交谈话中有很多诀窍值得人们学习，下面仅仅是参考。

首先，寻找安全话题。

预备几个有趣的题目，侃侃而谈，但言辞须含糊。

其次，用涵义广泛的形容词。

所用的形容词最好能适用于几乎任何方面。

如果有人要你对你毫无所知的某本书、某出舞台剧、某部电影或某首音乐发表意见，你应该说："我喜欢他早期的作品。作风比较单纯。"或者说："我喜欢他后来的作品。那比较成熟。"无论对方是否同意，都不能说你错。

再次，讲述一些历久弥新的趣闻逸事。

你不必发表长篇大论也可以令人觉得你学问渊博。在节骨眼上讲出一桩人所罕知的事，会使人深信你满腹经纶。例如，你记住某某名作家的妻子是哪个富豪家族哪一房的表亲，然后在跟人家讨论文学、商界动态、名人花絮或新闻的时候，装作漫不经心地提起。

第四，发表别人无从驳斥的见解。

闲谈中，难免会有人问你："你认为如何？"

你不想把真正的想法说出来，原因是你刚才没有注意听。其实你一直在想的是赴宴途中你汽车发出的怪声，或者某部电影里某演员叫什么名字。不过，有三种答案适用于任何话题，而且不会引起异议：

"那完全要看情况而定。"

"不能一概而论。"

"在某些地方，情况会受环境因素影响。"

第五，高明地搪塞躲避。如果遇上一个粗鲁的人竭力想戳穿你的把戏，千万要镇定，不能慌张。你可以采纳以下几个对策：

第一，含糊其辞。这时你可以用丹麦著名物理学家尼尔斯·波尔所讲的："真理有大小之分。与小真理对立的，当然是错的；与伟大真理对立的，则同样是真理。"然后，你可以趁着质问你的人还在琢磨这一番话的工夫，找个借口离开桌子。

第二，指着窗外大声喊："瞧那个！"希望借此转移同桌人的注意力。

55. 讲话前来个寒暄

寒暄是人际交往的润滑剂，能够为陌生人之间架起一条友谊的桥梁。

话要开好头，事要收好尾。因此，说好见面的第一句话是非常重要的。讲话前来个寒暄能吸引人的注意力，起到抓住人心的效果，尤其是对谈话内容的深入，能起到潜移默化的导引作用。

众所周知，寒暄就是指人们见面互相问候一下，以示礼貌和关心。在人际交往中，寒暄起到了联络感情的作用，它能在两个陌生人的谈话之间，架起一座友谊的桥梁。照此看来，寒暄，便成了人际交往中，必不可少的一道程序了。

人们见面时打个招呼、寒暄两句，是在所难免的。可是寒暄也需要掌握一定的方法与技巧。两个初次见面的人会比较陌生，彼此缺乏了解，双方的交流会陷入僵局。这时打破僵局的有效方法就是彼此进行一番寒暄。人们不妨以这样的方式开始寒暄。如：问问工作情况。对熟识的人，还可以打听一下身体状况等等。具体方法，可参考如下几点：

首先，要感情真挚，真情实意。与人初次见面时的寒暄，一定要表现出诚意，要真心实意地询问对方，不要让别人感觉你只是为了应酬，才说出那些体贴关怀的话。

其次，要询问近况，展开谈话。与人见面寒暄时，可以适当询问别人的近况，比如工作进展、身体状况等，为双方的进一步沟通

奠定良好的氛围。举个例子，当见面时说道："最近工作忙吗？要注意身体啊！身体是革命的本钱，不要只顾工作，而忽视了健康啊！"这么一句简短的问候，不但能让别人感受到你的关心，还能迅速消除彼此间的陌生感，有利于以后的进一步交流。

第三，要适当了解，抓住人心。人与人之间的交谈，实际上就是感情的交流。而交流则需要建立在了解的基础之上，只要事先对交谈对象有个大概的了解，在交谈过程中，就能抓住对方的心，达到自己的目的。

每个人都希望他人对自己畅所欲言，但那需要激起对方的谈话欲望，打开对方的"话匣子"，从而引起共鸣，你的观点或劝导，才更容易被对方接受。当然，这需要因人而异、见机行事，要看准对方的兴奋点，这样才能占据有利地位。当然，这一切还应以了解对方为前提。否则，融洽谈话气氛，把握对方兴奋点，都将是一句空话。

人人都清楚地明白，谈话气氛对深度交谈的重要性，也都知道轻松愉悦的谈话气氛，是拉近谈话双方距离的主要方法之一。所以，在与人交谈时，一定要注意这点，尽量用轻松、亲和、充满感情的语气与他人谈话，就像在家中茶余饭后的闲谈一样，这样才能在最短的时间内，拉近谈话双方的心理距离。

适当的寒暄，可以缓和僵硬的谈话气氛，但寒暄不能过长，它只是与人交谈时的前奏曲，要适可而止。因为寒暄的主要作用，是融洽谈话气氛，拉近谈话双方距离，为步人正题做准备。如若把寒暄当成了谈话的主要内容，就会引起别人的反感，认为你是个虚伪的人，办事效率也不会很高。

寒暄是打开谈话大门的钥匙。运用得当，双方就会轻松跃过门槛；相反，运用不当则会有吃闭门羹的可能。所以，在寒暄过程中，一定要把握好一个度，使寒暄恰到好处，这样不相识的陌生人也可能成为亲密的朋友。

56.说话伤人别伤心

一个人说话办事不能太过分，伤及别人的自尊。因为自尊是一个人最起码的底线。

刘丽是位自尊心很强的女孩，但她却跟几位“没教养”的人做了同事。这些人举止随便，嘻嘻哈哈，刘丽很看不惯他们的行为。一次，天正下着雨，一位女同事想出去办点事，拎起刘丽的伞就走。刘丽心想：“怎么招呼也不打就拿人家的东西，太欺负人了。”她勉强忍住气说：“你好像拿错了伞吧?”女同事大大咧咧地回答：“我忘了带伞，只好借你的用一下。”“你好像没跟我说‘借’字。”“哎哟，还用得着说‘借’字吗?我的东西还不是谁爱用就用?”刘丽冷冷地说：“借我的东西就得说‘借’，我不同意，谁也不准拿。”没想到，这件小事使刘丽的处境发生了很大的改变，那几位同事再也不愿意理她，不知情的领导经常提醒她注意搞好同事关系，根本不听她的解释。刘丽常常愤愤不平地想：“我只不过是为了维护自己的权利，难道这也错了吗?”

在工作和生活中，我们随时都会遇到一些人说对不起自己的话或做对不起自己的事。这时，我们应当怎么办呢，是针锋相对，以怨报怨，还是宽容为怀，原谅别人?

人生好比行路，总会遇到道路狭窄的地方。每当此时，最好停下来，让别人先行一步。如果心中常有这种想法，人生就不会有那么多抱怨了。即使终身让步，也不过百步而已，能对人生造成多大

影响呢？你经常让人一步，别人心存感激，也会让你一步，一条小路对你来说也是坦坦通道。你事事不肯让人，别人心怀怨恨，就会设法阻碍你，损伤你，即使一条大路，对你也充满险阻。人与人之间往往是心与心的交往，诚心换来的是真情，坏心换来的是歹意。

中山国君听，感叹地说：仇怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊肉汤而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。人的自尊心比金钱还要重要。一个人如果失去了少许金钱，尚可忍受，一旦自尊心受到损害，就无法预测他将会干出什么事来。有时候，本无存心伤人之意，却可能因为一句无意的话伤害别人，甚至可能为自己树立一个敌人。言行的谨慎看来是很重要的。

从前有某显宦，喜欢下棋，自负是高手。某甲是他门下的一名食客，有一天与某显宦下棋，一出手便咄咄逼人。比赛到后来，竟逼得显宦心神失常，满头大汗。某甲见对方焦急的神情，格外高兴，故意留一个破绽。某显宦满以为可以转败为胜，谁知某甲突出妙手，局面立时翻盘。某显宦遭此打击，心中很不高兴，站起身来就走。虽然某显宦有很深的修养，胸襟宽大，但也受不了这种刺激，因此对某甲就有了成见。而某甲呢，他始终不懂为什么某显宦不再与他下棋。某显宦也为了这个，总是不肯提拔某甲。某甲只好郁郁不得志，以食客终其身。也许他会自认命薄，哪知是忽略了对方的自尊心，控制不住自己的好胜心，使小过失铸成了终身的大错。

如果遇到必须取胜，无法让步的事，又该怎么做呢？那也要给别人留一点余地，就像下围棋一样，“赢一目是赢，赢一百目也是赢”。只要能赢就行了，何必让人家满盘皆输？比如与人争辩，以严密的辩论将对方驳倒固然令人高兴，但也没必要将对方批驳得体无完肤。这样做不但对自己毫无好处，甚至会自食其果，遭到对方的反击。当我们和他人发生摩擦时，首先要了解他的想法，然后在顾及对方颜面的前提之下，陈述自己的意见，给对方留有余地。这一点在处理人际关系时非常重要。

57.学讲令人愉快的话

与一个乐观开朗的人相处，整日会感到无比地愉悦。因此乐观的人备受众人的喜欢，所以每个人就应该学会讲令人愉快的话，博得众人的喜欢。

每个人都有享受快乐生活的权利，而给别人带来快乐的人自己就拥有了两份快乐，你愿不愿意学做一个快乐的人。

快乐的人能以自信的人格力量鼓舞他人。自信是人生的一大美德，是克敌制胜的法宝。在社交中，和一个充满自信心的人在一起，您会备感轻松愉快，即使遇到困难挫折，也会以乐观自信的态度去克服。这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。

快乐的人能用富有魅力的微笑感染别人。人人都希望别人喜爱自己、重视自己。微笑能缩短人与人之间的距离、融化人与人之间的矛盾，释解敌对情绪，生活中没有人拒收微笑这一“贿赂”。

快乐的人能不惜代价让对方快乐起来。谁不希望自己快乐？如果您是能给对方带来快乐的人，你也会是一个受欢迎的人。为了使对方快乐，你应多寻找一些引起人快乐的方法，有时，为了让别人快乐，可以不惜一切代价。

幽默是快乐的杠杆、是生活幸福的源泉、是社交的润滑剂。应付日常生活中最让人伤脑筋的尴尬局面，最神奇的武器往往是幽默，幽默的语言常常给人带来快乐，你要推销你的快乐，最好的广告就是幽默。

快乐的人能说出令人高兴的话语。让人喜欢与你交谈的前提是能使谈话顺利地进行下去，重要的是选择符合对方兴趣、年龄、工作的话题。例如，对于女性，问人家：“有恋人了吗？”“今年几岁？”人家只能认为你是“神经质的人”。若有位男士对你刨根问底，那你一定也不会对他产生好印象。所以在开始谈话时应先问“怎么样，喜欢体育吗？”“这件衣服非常好看呀！”这些对方的兴趣及爱好等，从对方感兴趣的事情开始切入话题。

一定要避开以身体的某一特征为话题的谈话。必须注意不要谈论身体太胖啦、头发太少啦等对方比较在意的事情。另外还应避开政治、宗教、思想的话题，因为每一个人都有不同的生活方式和自己的想法。

如果你想要自己快乐，也能让别人快乐，那么你要经常自我检查一下：你是否话说得太快？如果是，可能会给听众一种神经质的印象；你是否讲得太慢？如果是，可能会给听众一种你对自己所讲的缺乏把握的印象；你是否含糊其辞？这是一种缺乏安全感的明确标志；你是否用一种牢骚的语调说话？这是一种自我放任和不成熟的标志；你的声音太高而刺耳吗？这是神经质的又一种标志；你用一种专横的方式说话吗？这意味着你是固执己见的；你用一种做作的方式说话吗，这是一种害羞的标志。

快乐的话语是诚挚自然的，饱含着信心与精力，还隐含着一种轻松的微笑。如果你掌握了这个诀窍，那么你的朋友和你都会快乐似神仙。

58. 学讲善意的谎言

有的人太老实，只会讲实话，但是不分青红皂白，不分场合总讲实话也是不可取的。因此学会委婉讲话，会说善意的谎言，也是一个人成长的必修课。

从前，有个人爱说大实话，他不论任何事情在任何场合总是只会将事情照实说，从来不会见机行事。因此他不管到哪儿，均不受到人们的欢迎，总是被人家赶走。最终他落得无处栖身、一贫如洗的下场。他十分无奈，来到了一家修道院，希望那里能够收留他。修道院长看见他十分可怜，问明他来历后，便决定将他收留在修道院，让他安顿下来。修道院里有几头不中用的牲口，院长觉得它们多余一直计划将它们卖掉，然而他对身边的人一直不信任，害怕他们将卖牲口的钱私藏腰包。院长觉得这个人老实可靠，于是让他牵着两头驴和一头骡子到集市上去卖。

当有买主打听驴和骡子的情况时，这人只会讲实话，说道："尾巴断了的这头驴很懒，喜欢躺在稀泥里。有一次，长工们想把它从泥里拽起来，一用劲，拽断了尾巴；这头秃驴特别倔，一步路也不想走，他们就抽它，因为抽得太多，毛都秃了；这头骡子呢，又老又瘸。正是因它干不了活，院长才决定将它卖掉。"

结果买主们听后纷纷离开，最终这些话在集市上传开，没有任何人来买这些牲口。最后到了晚上，这人只好将它们赶回修道院。院长问他销售的情况，这个人将他在集市上的话又对院长重复讲了

一遍。修道院长听后大发雷霆，对这人说：“朋友，那些把你赶走的人是对的，不应该留你这样的人。我虽然喜欢实话，可是，我却不喜欢那些跟我的腰包作对的实话。所以我这里实在容不下你，请你走吧！”于是这人又从修道院里被赶走了。

以上仅仅是个故事，然而现实中这样的人却大有其人。有的人知道别人的隐私后，自以为是，见人就讲，造成别人在人际场合尴尬的局面。这样的人时间一长，周围的朋友便对他敬而远之，他自己也会觉得自己越来越孤独。有的人觉得讲假话就是不诚实，是虚伪的表现。其实不然，能够讲实话是一个人正直的表现，然而学会讲善意的谎言是一个人成熟的表现。有时善意的谎言能够给他人带来精神上的愉快，心理上的安慰。

邓肯是19世纪最富传奇色彩的舞蹈家，她热情浪漫而又十分叛逆，她的这种个性使她成为反对传统婚姻和传统舞蹈的前卫人物。她小时候十分纯真，讲话坦率，然而有时她的行为却使得别人十分反感。圣诞节来临时，全校上下兴高采烈，通过举行庆祝大会来表示节日的快乐。老师一边分糖果、蛋糕，一边说：“看啊，小朋友们，圣诞老人替你们带来什么礼物？”这时邓肯马上站起来，严肃地说：“世界上根本没有圣诞老人。”老师虽然很生气，但还是强压心中的怒火，改口说：“相信圣诞老人的乖女孩才能得到糖果。”邓肯反驳道：“我才不稀罕糖果。”这让老师勃然大怒，处罚邓肯坐到前面的地板上。

讲善意的谎言，其标准在于趋利避害。一个人不论在何种场合，都喜欢听好话，喜欢受到别人的赞扬，得到别人的认可。这本是人之常情。善于说话的人，能够避其锋芒，即使觉得他干得不好，也不会直言相对。而生性油滑、见风使舵的人，则会阿谀奉承，拍拍马屁。只有那些忠直的人，此时也许实话实说。有时在特定的场合显示一下自己的锋芒很有必要的，但是如果太过分则会适得其反，不仅会刺伤别人，也会损伤自己。

59. 锻炼自己的口才

一个人尽管满腹经纶，但碍于面子自己又不敢在公共场合上出头露面。对于他们来讲，要想在社会上立足，首先必须锻炼自己的口才，让自己成为“三寸不烂之舌”。

好口才是一个人立足社会的敲门砖，然而练就一嘴好口才也绝非易事。首先要全面地认识“口才”的定义。以往人们对口才的认识仅仅局限于一个居于表面的词，其实它是由“口”和“才”两部分组成。其中前者侧重的是人的口头表达能力；后者侧重的是通过“口”所表达的知识才学。所以当一个人谈及自己的口才不好的时候，首先要明确的是他所缺少的是哪方面，只有对症下药，才能够及时解决问题。

能否做到声音洪亮、字正腔圆、言语得体、风趣幽默、拥有智慧和博学多才，是人们衡量一个人好口才的重要标准。其中前三项涉及的是“口”的因素，后三项涉及的则是“才”的问题。它们缺一不可，相辅相成。

声音洪亮是好口才的第一项素质，它关系到讲话的响度问题，一个人不论在做正式演讲，还是平日里讲话，如果他的声音十分洪亮，带有磁力，他一定会受到别人的青睐。相反一个讲起话来如同蚊子在呻吟的人，哪怕他再博学多才，必定让人远离他。因此说，一个人的声音能否洪亮，是良好口才的首要标准。如果不能够做到，他就输在了起跑线上。

有人觉得好嗓音是与生俱来的，实则不然，后天的努力训练也

是必不可少的。以往人们通用的练习方法是大声地喊叫。现在比较提倡的是抗拒训练法，也就是通过干扰自己的听觉的手段强迫自己在不知不觉中提高讲话的音量。最可行的方法就是一个人带上耳机，听着自己喜欢的音乐，朗读自己喜爱的文章。这时人发出的声音至少是平日里的 1.5 倍以上。如能长期坚持，一个人说话声音的亮度就会在不知不觉中得以提高。另外还可以在公交车上等相对嘈杂的地方与人聊天，让自己的声音通过抵抗周围的强干扰才能被好友接受，这样会使人的发声肌肉得到良好的锻炼。

字正腔圆是好口才的第二项素质，它涉及到的是声音的清晰度。一般而言，人们说话不清主要是因为说话太快，或者说话连字。说话者本人自以为自己在滔滔不绝，但是如果将他们的话录音，有时就连他们自己都不知道自己在讲什么。人们在相互交谈，沟通心声，无非是在传递讲话的信息。通常人们会觉得自己已经知道的信息，别人也会向自己一样了解，通常在传递信息的过程中会产生传递信息失真的问题。这也就是讲，说话者所要传递的信息，听话者没能够完全理解。要想纠正这个毛病，角色互换法往往能够起到良好的效果。通行的做法是将自己每天说过的话录下来，晚上自己放给自己听，留意自己含糊不清的地方，在以后讲话的过程中加以避免。另外，还可以效仿古希腊含石苦练的演讲家，自己口中含着一颗糖，一字一字地进行朗诵练习。

世上无难事，只怕有心人。不管你先天的条件有多差，只要你通过后天不断努力，相信有朝一日你也会拥有良好的口才。

60.巧用例证得结论

在说服别人的过程中，直言相劝会让别人一时难以接受自己的建议。这时旁征博引，采用相关的例证进行说明，会让别人心服口服。

在求人办事时，就事论事、直入话题会很难说服别人，这时不妨采用相关的例证作比喻，达到异曲同工的妙处。即使遇上一些固执的人，他也会通过例证设身处地地考虑，感觉到自己行为的不妥，最后欣然接受建议。

据《孟子》记载，齐宣王平时喜欢狩猎。因此为了寻欢作乐，他曾在临淄城郊建了一个方圆 40 里的猎场，专门畜养麋鹿等珍禽异兽，以供他狩猎之用。如此大的猎场在当时的诸侯国中实属罕见。但是齐宣王一直以为猎场太小，还寻思着建更大的猎场。他的想法遭到了平民百姓的强烈反对，对此他一直怀恨在心。

孟子一到齐国，就听说了齐宣王建猎场的事，而且他还了解到齐宣王滥杀进场百姓的残酷行为。有一回，孟子来觐见齐宣王。

齐宣王问他：“当年周文王的猎场方圆 70 里，是否有此事?”

孟子回答道：“历史上的确有此事。”

齐王听罢，进一步问道：“果真如此，那他的猎场算不算大?”

“很大，但老百姓还认为它太小!”

齐宣王一听，马上说：“我的猎场才 40 里，老百姓却嫌它太大，这是什么道理?”

孟子一见齐宣王满腹牢骚的样子，乘机进言道：“文王的猎场

虽有70里，但他多放养幼小的动物，而且与民同猎，老百姓嫌它太小，不是正常的吗？我来到齐国，一进国门，先要问有什么禁忌然后才敢入内，后又听说你建有40里的猎场，倘若有人捕杀其中的猎物，罪同杀人，处以重罚。所以虽说只有40里，却像一口深深的陷阱。所以立于国中，老百姓认为它大，不也是正常现象吗？”

齐宣王听完这些话，仔细想了想，认为在理。从那以后，他不再觉得猎场小了，也不再禁止百姓入场捕猎了。

孟子此次游说齐宣王成功就在于他就事论事。孟子来齐国是为了说服齐宣王废旧制、开放猎场，与民同乐。然而选择合适的时间与情形又是至关重要的。孟子针对齐宣王好大喜功、好讲排场的禀性，还根据齐宣王经常以周文王的故事为引证的心理，就事论事、顺水推舟，因势利导地回答齐宣王提出的问题。他这样做的好处在于既可以顺着齐宣王的提问展开问题的讨论，又可以沿着话题引出齐宣王抱怨本国老百姓嫌40里猎场规模太大的不满情绪，这样便形成鲜明的对比，让齐宣王急于知道下面的答案。接下来，孟子运用齐宣王喜欢效仿古代圣王的心理将文王的猎场和齐宣王的猎场进行对比，得出猎场面积不在大小，而在于君主是为己还是为民的结论。最终齐宣王心悦诚服地接受了孟子的劝说。

61.讲圆场话的技巧

在交际场合，交谈双方遇上尴尬的场面并不少见。这时最为重要的是双方能够理智对待突发的困难，用巧妙的圆场话才会化解尴尬，转危为安。

在一次同学聚会上，大家由于多年没有见面，因此聊得十分投机。张某和王某曾经是一对同桌，当聊到感伤处时，男士张某说道："想当年，你主动追求过我，时隔多年，现在还想我吗？"张某的这个问题顿时让王某的脸变得通红。按常理来讲，老友重逢更多的是讲一些比较愉快的事情。但是张某的这个问题勾起了当年的辛酸事，有些不妥。王某听后心情一下子跌到谷底，她脸色大变，愤怒地说道："当年哪有此事？你真是神经病？你这么心理龌龊的人哪有人会喜欢你？"王某的嗓音很大，让在场的所有同学感到十分尴尬，原本热闹场面一下子冷静下来。就在这时，他们的女班长挺身而出，笑着说道："看来，小王的脾气不减当年呀！这么多年了，那些都已经是陈年往事了。她向来是喜欢谁就说谁是神经病，既然提起，那就说明她曾经喜欢过呀！"班长的一番话为尴尬的场面解了围。随后大家继续七嘴八舌，尽情享受这难得的聚会。

以上事例说明，在交际场合，当遇到尴尬的场面时，首先要把握双方的心理，然后运用说话技巧，针对实际情况灵活对待，对症下药，通过恰到好处的话语化解场面的尴尬。当然，要想成功解围，绝非易事。有时它还需要通过幽默的话语转移话题，制造

轻松气氛；需要通过指出各方观点的合理性，强调尴尬事件有其合理性。

（1）转移话题，让紧张的气氛变得轻松

在交际场合中，如果某个较为严肃、敏感的问题弄得交谈双方都很对立，甚至阻碍交谈正常顺利进行时，我们可以暂时让它回避一下，通过转移话题，用一些轻松、愉快的话题来活跃气氛，转移双方的注意力，或者通过幽默的话语将严肃的话题淡化，使原来僵持的场面重新活跃起来，从而缓和尴尬的局面。如朋友之间为了某个问题争得面红耳赤，僵持不下时，可以适时说一句“要把这个问题争得明白，比国家足球队赢球还难”；或者说一个笑话，让双方的情绪平缓下来，在轻松的气氛中让尴尬消逝殆尽，使交际活动得以顺利进行。

有时候当人们因固执己见而争执不休时，造成僵持局面难以缓和的原因往往已不是双方的看法本身，而是彼此的争胜情绪和较劲心理在作怪。实际上，对某一问题的看法本身常常并不是固定不变的常数，随着环境的变化和角度的转移，不同乃至对立的看法可能都是合理和正确的，因此，我们在打圆场时要抓住这一点，帮助争论双方换一个角度来看待争执点，灵活地分析问题，使他们认识到彼此看法的相对性和包容性，从而让双方停止无谓的争论。

（2）通过找借口，缓减紧张气氛

有些人之所以在交际活动中陷入窘境，常常是因为他们在特定的场合做出了不合时宜或不合情理的事情，于是就进一步造成整个局面的尴尬和难堪。在这种情形下，最行之有效的打圆场的方法，莫过于换一个角度或找一个借口，以合情合理的解释来证明对方有悖常理的举动在此情此景中是正当的、无可厚非的和合理的，这样一来，对方的尴尬解除了，正常的人际关系也能得以继续下去了。

（3）善意曲解，化干戈为玉帛

在交际活动中，交际的双方或第三者由于彼此言语之间造成误

会，常常会说出一些让别人感到惊讶的话语，做出一些怪异的行为举止，从而导致尴尬和难堪场面的出现。为了缓解这种局面，我们可以采用故意“误会”的办法，装作不明白或故意不理睬他们言语行为的真实含义，而从善意的角度来做出有利于化解尴尬局面的解释，即对该事件加以善意的曲解，将局面朝有利缓解的方向引导转化。如本文开头同学聚会的例子，如果批评哪一方面都是不合适的，只能加剧矛盾的激化，破坏聚会的气氛。这时候行之有效的办法就是从善意的角度，对双方的语言作出“歪曲”的解释，故意把女士的话理解为是一种“喜欢”，引导大家一起回忆过去的好时光，在这样的气氛中，大家会很快忘记尴尬和不快，本来要形成的尴尬场面也就烟消云散了。善意的曲解并不是单纯的和稀泥、捣浆糊，而是弥补别人一时的疏忽，消解别人心中的误解和不快，保证人际交往的正常进行，因而是一种很有效也很有必要的交际手段。

（4）审时度势，让各方都满意

有时在某种场合中，当交际双方因彼此不满意对方的看法而争执不休时，很难说谁对谁错，作为调解者应该理解争执双方此时的心理和情绪，不要厚此薄彼，以免加深双方的差异，并对双方的优势和价值都予以肯定，在一定程度上来满足他们的自我实现心理，在这个基础上，再拿出双方都能接受的建设性意见，这样就容易为双方所接受。

62. 说服别人的方法

说服别人、让别人接受自己的观点，实在是一件不容易的事情。要想做到这一点，一个人必须有足够的自信、强烈的欲望以及掌握相关的方法。

说服他人，其中说服一词包含双层含义，第一是说话的方法，具体包括说话的手段、方式，涉及前面和后边讲的说话策略和方法。我们讲的说服方法也就是指说话的方法，如何说话最有效仍然是主题。服是说的结果，就是指最终要达到使人服的目的，这是第二个层面，也是主要的。

（1） 一个人要有说服他人的欲望

爱迪生说："世上没有比欲望更能使人敏锐。"因此欲望是每个人落实行动的原动力与出发点。一个人只有自己说服他人的强烈欲望，他才会想方设法，通过自己的语言和行动让对方看到自己的诚意，让对方逐渐了解自己，明白自己并非是纸上谈兵，而是诚心诚意。

"我们首先应该想我们要做什么，然后才是我们能做什么。"说服他人首先要有说服他人的想法，这就是意识，意识应先于人的行动。如果行动先于意识，失败的几率就要增大，因为它可能降低人的自信心，而自信又是成功的保证，缺少了自信，成功的可能性也会大大降低。说服他人的意识也就是说服他人的自信心，首先应该树立自己的自信心，自信自己有这个能力。

温德尔·菲利浦说："欲望会唤醒一个人的理智，欲望愈尖锐，愈能使一个人趋向成熟。"欲望是行动的源泉。只有具备征服他人的欲望，才会让人发挥自己的潜能去为之而拼搏。而没有欲望的人是没有任何希望的，失望、绝望会和奢望、渴望联系到一起，让人最后尚存的一点欲望也成为企望。希望成为说服别人的成功说话者，说服欲望是必不可少的，欲望是行为的原动力。终上所述，说服别人首先应具有说服别人的欲望。

（2） 一个人要有说服他人的信心

如果说欲望决定了说服别人的动机，那么具备说服他人的信心，直接决定着你的说服是否成功。说服别人首先要相信自己，而说服自己往往比说服别人更重要。或许人与人的交流中会有一种隔膜，而彼此双方之间一旦能够突破这层薄膜，他们才能够畅所欲言，成为知己。千万要记住："我们宁可被对方打回来，也不应因为害怕而放弃向他进攻。"说服别人绝对不是轻而易举就可以办到的，有时有可能会遇上比较难缠的人，但要有信心和勇气试一试。试一试之后你会发现：说服其实很容易。他貌似强大，但他的虚弱与高大同在。

（3） 一个人要有一颗诚恳真诚的心

说服对方的人往往是抱有某种良好愿望、某种目的以获得某种帮助、某种利益的。在《说话是一门艺术》那章里我曾说过诚言的重要性，在《如何说理》一章里也说过说话对象的心境对说话者的要求。可以说，我们现在是有"求"于人家，包括劝服。既然如此，我们就应持有正确的说话心态。

一定要站在对方的立场上，设身处地地考虑对方的情感需要。不能急于求成、急功近利，也不能有私心杂念。只要是抱着诚恳、真诚的心态用真情打动对方，总有一天他会被你说服的。

说服别人，说服者的心态是很重要的。心态直接决定行为，行为是产生结果的必然手段。不论说话采用什么样的技巧和策略，说

话必须要讲道理。如果利用说话技巧把没有道理的话说得圆滑而漂亮，那只是一种说话的投机取巧，没有道理的话最好别说。

说服别人的总的方法就是说理，以理服人，晓之以理，动之以情。真情的付出定是成功的回报，说服人就是要满怀真诚地向对方说明道理。世界上没有完全不讲道理的人。他们拒绝我们，可能是因为我们没理，或是有理没说清。如果是前一种情况，那么最好就放弃说服别人；如果是后者，那很好办——学习如何说理、如何把理说清。

比较准确的说法是说服应该称为诚服或折服。按道理说，世上没有被说服的人，说服只是通过说理让对方臣服了、心甘情愿地认可和接受了你的意愿与你达到双赢。说只是一种方式方法，真正的服是服于理、服于诚、服于人的伟大人格，这与我们教给大家的说话技巧是没有矛盾的，因为所有一切都是出于善良者的美好心愿。我们讲的一切技巧，目的是让大家更有效地说话，使家庭、事业、婚姻更成功，而不是让大家成为江湖骗子。所谓成功者的说话，那是指用心灵和人格表达。因此，说服对方的方法是用诚心打动人、用爱心温暖人、用善心抚慰人、用信心鼓励人。

晓之以理，动之以情，用言语表达出这些，精诚所至，金石为开，使对方心悦诚服，心服口服。

63.讲话要机智幽默

在交际场合，讲话幽默的人会博得别人的喜欢，他总是怀着积极的心态，能够将尴尬的场面以轻松的的结局收场。

幽默属于乐观的人。消极悲观的人是笑不起来的；充满狐疑的人，话里也难以荡漾暖融融的春意；整天心情抑郁的人，话里肯定有解不开的忧郁。只有心胸坦荡、超越了得与失的乐观之人，才能笑口常开，妙语常在。山间的清泉之所以汩汩流淌，是因为山上有永不枯竭的水源；幽默的人之所以语言风趣，是因为他们的内心永远都是一种豁达开朗的态度。

一个人只有具备乐观的信念，才能对于一些不尽人意的事泰然处之。幽默是一个人对待生活态度的反映，是对自身力量充满自信的表现。

一个人，只有对自己的前景充满希望，才能发出由衷的笑声。即使暂时处于逆境，仍能对生活充满信心，在生活中发掘幽默，用快乐来熨平生活留下的伤痕。

而对那些整天愁眉不展，心事重重的人来说，生活充满了痛苦和绝望，快乐不过只是幻觉。这样的人，他们的谈吐又如何有幽默可言呢？

一次，有一个女翻译与士兵们一起开庆功会，在与一个士兵碰杯时，那个士兵由于过于紧张，举杯时用力过猛，竟将一杯酒泼到了女翻译的头上。士兵当时吓坏了，可女翻译却用手擦擦头顶的酒

笑着说："小伙子，你以为用酒能滋养我的头发吗？我可没听说过这个偏方呀！"说得大家哈哈大笑，这令这个士兵对女翻译充满了感激和崇拜。幽默的人，说出话来虽让人感到如憨似傻，却因心境豁达，反而令人感受到他厚实的天性和无穷的智慧。如果人都能拥有一份旷达朗润如万里晴空的心境，他们说的话，也就完全能够达到"无意幽默，但却幽默自现"的境界。

善于使用幽默的人，他们常常能将窘迫的情境化为乌有，这实在令人羡慕。有个女议员发表演讲，在大家都侧耳倾听时，突然座中有一个听众的椅子腿折断了，这个听众顺势就跌落在地面。此时，听众的注意力马上就分散了，女议员见状急中生智，紧接着椅子腿的折断声大声说道："诸位，现在都相信我所说的理由足以压倒一切异议声了吧？"话音一落，底下立即响起了一阵笑声，随后，就是热烈的掌声。

同样，有一次，女议员为准时赶到会场，要求司机开快车。司机既担心她的安全，又怕违章，只好婉言谢绝。女议员急了，命令司机与他调换位置，然后亲自驱车，疾驰如飞。很快，车就被交警拦住了，警官命令警士将违章者扣留。警士到车前查询了一下，然后向警官汇报说："警官，坐车的是一位要人，恐怕不好查办。"警官很不满意地问："那个人是谁？""我说不准，警官先生。不过，议员是他的司机。"警士面露难色地说道。

在人际交往中，我们轻松幽默地开些得体的玩笑，可以松弛神经，活跃气氛，营造出一个适于交际的轻松愉快的氛围，因而幽默的人常常受到人们的欢迎与喜爱。

大家都喜欢听幽默的语言，就像喜欢听动人的音乐、欣赏美妙的文章一样，和谈吐幽默的人在一起，就如同置身于蔚蓝的大海边或壮美的大山中一般让人陶醉。

懂幽默的人必定是乐观的，他们心胸开阔，哪怕是走到人生的低谷，他们也会微笑面对，在他们的笑声中，人们可以听出他们的

希望；一个心胸狭窄、思想颓废的人是不会有幽默感的；懂幽默的人必定是开朗自信的，他们不一定会向所有的人敞开心扉，但他们懂得与人分享他的喜怒哀乐，他们不会把事情憋在心中，每天郁郁寡欢，他有一个健康的心态；懂幽默的人必定是宽容的，他们不会斤斤计较，懂得与人为善。即使别人伤害了他们，他们也不会与人针锋相对，硬碰硬地拼个你死我活。

64. 与人闲聊的技巧

每个人在闲聊的时候，一般都将别人的隐私作为谈论的对象，这是一种不礼貌的行为，必须予以纠正。

茶余饭后，当人们聚集在一起闲聊的时候，有人总是喜欢评论周围人的日常举动，对别人的行为品头论足。其实这是不礼貌的行为。因为每个人都有自己的难言之隐，都有自己的“小秘密”。一旦将它们公之于众，不仅是对别人隐私权的侵犯，而且还会恶化双方的关系。

李华毕业于北京一所高校，他所学的专业是物理研究。他有几个同学也在北京读书，每逢遇到周末，他们经常聚在一起，谈天说地。他有一位朋友叫小田，每当他们聚会时他也是常客。每回去的时候小田偶尔也会带上自己的女友。一个周末恰好是小田的生日，他们再次聚餐为小田庆贺。平时李华是一个讲话谨慎的人，但是那天是朋友的生日，再加上最近临近毕业，自己有一堆事要忙。他那段时间心情很是郁闷。“借酒消愁愁更愁”，要是平时，李华喝十瓶啤酒不在话下，但是那天由于心情不爽，又由于很有可能这是大家在北京的最后一次聚餐。所以大家情绪比较激动，他们那天一共喝了二十瓶啤酒。李华一人喝了八瓶，这放在平日里对于他来讲是小菜一碟，但是那天他醉倒了。人一醉酒就容易讲胡话，那天他无意中透露出小田一个小秘密：他是乙肝病毒携带者。小田的女友知道后，十分气愤，认为小田十分狡猾，一直在欺骗她的感情。而小

田则无言以对，他只能埋怨李华的多嘴。最后原本关系不错的大家就因李华的一句话而破灭。最后小田和女友这对曾经亲密的恋人选择了分手，小田和李华这对曾经海誓山盟的朋友从此也一刀两断。

如果大家那天少喝点酒，向来稳重的李华是不会犯那天的低级错误的。小田是基于他俩的硬关系才私下偷偷告诉他的，李华一直帮助小田保守着这个秘密。但是那天他们一直在闲聊自己同学鲜为人知的事情。你公布他曾经的初恋男友，他爆料你四级考试在作弊。总之他们相互揭短，互不相让。如果没有这个游戏规则，那天的不愉快场面或许不会发生。但是时间一过便无法追回，让人万幸的是不久大家知道了真相，彼此的关系重归于好。

在闲聊的过程中，要选择大家共同熟悉的话题，如果选择一个觉得十分陌生的话题，大家就会觉得无话可讲，“巧妇难为，无米之炊”吗？如果在日常生活中多加留意的话，那么任何题材都可以成为良好的谈话资料。比如谈足球、篮球和羽毛球；或是谈生命、爱情、同情心、责任感、真理、荣誉；也可以谈一些食物、饮料、天气之类的；可以谈到某个人物的见解；还可以陈述一下自己的观点。当然这是一个活的问题，也可以做一下调换。

如果双方是初次相逢的陌生人，不妨从天气、籍贯、兴趣和衣着等方面着手。这些也属于安全性话题，不会触及个人隐私，以利于继续交谈下去。例如：“你是哪里人？”“山东。”于是，可以列举山东一些优美的景观、发达的城市等。如此一来，双方的话匣子就算是打开了，谈话气氛也会逐渐好起来。或者，你还可以说：“今天天气真好，如果能外出郊游，一定很不错。你喜欢什么样的体育运动？”对方可能会说：“我喜欢爬山……”然后，接着对方的话题，便可以继续交谈下去。顺势类推，绝对能找出源源不断的话题，甚至觉得意犹未尽。

人际交往中，学会与人交谈，只要主动、热情地同他们说话、聊天，在话语中逐渐摸索、试探，总会找到投机的话题。

65. 说话要讲究方式

尺有所短，寸有所长。每个人的说话方式也各有千秋，究竟什么样的说话方式，最容易让人接受，并没有一个固定标准。只要能让对方接受，你便成功了，反之，即是失败。

1954年，有关和平解决朝鲜问题和恢复印度支那和平问题的重大国际会议在日内瓦召开。美国代表团团长、国务卿约翰·福斯特·杜勒斯是一个非常顽固的人，他对中华人民共和国的政策始终持敌视的态度，他强令美国代表团的成员，无论谁在会议厅或走廊上遇见中国人都不能理睬。第一次会议刚刚开始不久，杜勒斯便离开了，接替他的是杜勒斯的助手沃尔特·比德尔·史密斯将军。周恩来总理认为，并非每个美国人都像杜勒斯一样顽固，于是，他决定与史密斯建立友好关系。

一次，周恩来在一家酒吧遇到了史密斯，当时，史密斯坐在柜台前，正往杯子里倒咖啡。他径直走向史密斯，彬彬有礼地伸出手去。他的这一举动，使史密斯大吃一惊，不过史密斯很快就反应过来，他左手夹着一根雪茄，另一只手连忙端起咖啡杯，以示没有空暇与周恩来握手。

但周恩来并没有因此放弃与史密斯打交道的念头，他镇定自如地说："打扰了，史密斯先生，希望我们能成为友好的合作伙伴，我真诚地希望能得到您的支持。"说罢，转身离开了。

在日内瓦举行最后一次全体会议时，周恩来正在会议休息室里

与人谈话。这时，史密斯前来向他问好，并说："周总理，您的外交才能非常令人钦佩，能与您结识，我感到非常高兴。"

周恩来回答说："上次我们见面时，我不是首先向您伸出手了吗?"

临走时，史密斯笑着用手肘碰了碰周总理的胳膊。原来，杜勒斯在日内瓦曾下过一道禁令——"不许同中国人握手"，由于禁令的限制，史密斯不便与周恩来总理行握手之礼，所以只能以"肘"碰"胳膊"的方式来表达友好。

那么，什么样的说话方式，才是得体的呢？以下几点可供参考：

（1）表达清晰

与人交谈过程中，措辞精炼、有条有理的说话方式，往往能给人留下深刻的印象，这是抓住人心的第一步。那些说话颠三倒四、含糊不清的人，要特别注意，尽量让别人轻轻松松理解你所要表达的意思。

一个说话东一榔头、西一棒子的人，别人很难理解他的想法。这对社交肯定没有好处，对扩大人际关系，也是百害而无一利。

（2）提出独到的见解

与人交谈中，曲高和寡、随声附和是不被提倡的，要从大处着眼，提出与众不同的见解，并用朴实的言语，论证所提见解的正确性。这并不是卖弄的表现，而是展现自己的最佳方法。当然，所提见解必须符合实际情况。

（3）从小事说起

交谈的一大禁忌就是不切合实际。要从小事说起，并将理论与实践有机地结合起来，说经验，谈做法，既不空言理论，也不夸大事实。这样，才能抓住别人的心。

（4）讲实在话

与人交谈时，态度很重要。实实在在、毕恭毕敬，是人们所提倡的。说话时，不必高谈阔论、婉言动听，只要言简意赅、精辟

独到，就可以了。通常情况下，问题的实质，就在那几句朴实的话中。

（5）符合听话者的口味

有些人喜欢听婉转性的话，在了解对方的爱好后，应对其说出含蓄的话；有些人喜欢听亢直性的话，应该对其说些激进之词；有些人喜欢听有学问的话，应该对其说些知识方面的话题；有些人喜欢拉家常，应该对其说些浅显易懂的话；有些人喜欢诚恳性的话，应该对其说些朴实的言词。无论选择哪种说话方式，最重要的一点，就是符合听话者的口味，这样才能事半功倍。

（6）态度平和

与人交谈过程中，话题的选择固然重要。但是，别人的评价才是最重要的，那将影响着一个人的形象与人际关系。获得他人的好评，是扩大人际关系的有效手段，但这些都需要有一个良好的说话方式。

交谈过程中，经常会发现这样一种情况：当某人心平气和地与人交谈时，谈话气氛往往非常融洽。即使他说话时心不在焉，却依然能够清晰地表达出自己要讲的意思，从而给对方留下深刻的印象。究其原因，是因为不同心态下的说话方法不同，平和的心态，能决定说话的质量，使听话者产生被尊重的感觉，这对赢得对方好感，有很大好处。

（7）与人说话时，要保持一种好心情

在与别人说话的时候，心情也是一个重要因素。以良好的心情与人交谈，言语中自然会流露出轻松愉快，同时，听话者的心情也会被感染，产生深谈的欲望。反之，那些自命不凡、说话装模作样、装腔作势的人，将会失去很多朋友。

恰当的说话方式，能够给个人形象增光添彩，能使人们的想法，更加合乎情理。在正确的说话方式引领下，通过语言表达来获得他人赞赏，是一件非常愉悦的事情。

66. 讲话要有理有据

空口无凭的讲话会让人觉得你在长篇大论，毫无意义。因此只有将自己的主张讲得有理有据，有血有肉，就可以让他人百般信服。

说理过程中，要把话说得滴水不漏，这就要求人们推理要严密，说话要谨慎。特别是在说服别人时，更应注意这一点，以免别人在你所陈述的道理中发现破绽，影响说服效果。

《史记》中记载了“鲁仲连义不帝秦”的故事，鲁仲连凭借敏锐的政治洞察力、犀利的口才、严密的逻辑推理，达到了说服目的。

秦国军队围困了赵国的都城——邯郸，魏王暗地里派遣晋鄙将军援救赵国，可是魏国与赵国都惧怕强大的秦国，所以，魏国的军队就驻扎在与赵国接壤的地方，不敢前行。魏王又派遣辛垣衍偷偷地潜入邯郸，劝说赵国尊秦为帝。辛垣衍到了赵国后对平原君说：“秦国之所以加紧对赵国的围攻，是因为以前齐国与秦国相互逞强称帝，但后来齐国取消了帝号，所以，秦国也取消了帝号。现在，齐国的实力已不比当年，势力逐渐地衰弱下来，但秦国的势力逐渐壮大，凭它在诸侯中的地位已可以称雄称霸了。由此可以推出，秦国的真正目的并非想要邯郸这座城池，而是想以此称帝。倘若赵国能派遣使者向秦国表达尊崇之意，秦王必定会非常高兴，撤去对邯郸的围攻。”平原君犹豫不决。

正在这个时候，鲁仲连来到了赵国，听说秦国正在围攻赵国，且得知魏王有意让赵王奉秦国为帝，便前去参见平原君，说：“事

情怎么样了？”平原君说：“以赵国现在的情况怎么还敢谈战事呢？赵国的百万大军在长平一战中落得惨败下场，秦军现在乘机围攻邯郸，我们能有什么办法使他们退兵呢？魏王派客将军辛垣衍劝说赵国尊崇秦国为帝，现在辛垣衍就在邯郸，我还有什么话可说呢？”

鲁仲连说：“起初我一直认为您是天底下最贤明的贵公子，如今我才知道您并不贤明。魏国的客将军辛垣衍在哪里？请让我替您出面斥责他，使其返回魏国。”平原君说：“那我就叫他与先生见上一面吧！”

平原君见到辛垣衍说：“齐国有位先生叫鲁仲连，他现在在我这里，我希望把他介绍给将军您。”辛垣衍说：“我听说过鲁仲连这个人，他是齐国的贤德之士。我只是魏王的一个小部下，并且今日出使贵国还有要职在身，不方便见鲁先生了。”

平原君说：“我已经告诉他将军已在此地了。”辛垣衍无奈之下，只得点头同意见鲁仲连了。辛垣衍见到鲁仲连后便说：“据我观察，凡是被围困在这个城池里的人，都是有求于平原君的人，但由鲁先生的仪容相貌来看，并不像是有求于平原君的人。那么，为什么还留在这里呢？”

鲁仲连反驳说：“世人都认为周朝隐士鲍焦，是因为不能自我宽恕而死，其实，这些看法是不正确的，鲍焦的真正死因，并不是为了自己，而是为了抗议当时的社会。如果秦王称帝，暴虐地统治天下，以权术驾驭臣下，像奴隶一样对待百姓，那么我也会像鲍焦那样赴东海死去，不能温顺地做他的臣民。我之所以要见将军，真正的目的是想帮助赵国。”

辛垣衍说：“先生怎样才能帮助赵国呢？”鲁仲连继续说：“我将让燕国和魏国发兵前去救赵，而齐国、楚国也会向赵国伸出援助之手。”辛垣衍说：“燕国帮助赵国这倒是有可能的，至于魏国，我就是从魏国来的，先生怎么知道魏国一定会帮助赵国呢？”鲁仲连说：“假使魏国看到秦王称帝的害处了，就一定会出兵救赵

的。”辛垣衍问：“秦国称帝的害处何在呢？”

鲁仲连接着说：“以前，齐威王曾施行仁政，带领各诸侯国去朝见周天子，当时，周朝势力薄弱，各诸侯国没有谁去朝拜，只有齐国朝见他。后来周烈王死了，各国诸侯都去吊丧，齐国的使者是最后一个到的。周朝大臣非常生气，回复齐国说，‘天子驾崩，各诸侯都去吊唁，齐国是最后一个到的。’齐威王勃然大怒说，‘呸！你也不过是个奴婢罢了。’结果这成了天下的笑柄。齐威王之所以在周朝天子活着的时候，去朝拜他，而死了却要唾骂他，是因为受不了周室那些过分的要求。然而，作为天子，本来就是这样，这没有什么大惊小怪的。”

辛垣衍说：“先生没有见过奴仆吗？十几个人跟随一个人，难道是因为他们的力量和智商比不过主人吗？不是，那是因为他们害怕主人的权力。”鲁仲连问：“照此说来，秦国和魏国的关系就是主仆关系了？”辛垣衍说：“是的。”鲁仲连接着说：“既然是这样，我就可以说服秦王把魏王煮熟后剁成肉酱。”

辛垣衍非常生气地说：“咳！先生所说的话太过分了，您怎么能让秦王把魏王煮熟剁成肉酱呢？”鲁仲连说：“当然可以，听我说给你听。以前，鬼侯、鄂侯、文王三个人都是纣王分封的诸侯，鬼侯有个漂亮的女儿，因此被招进宫，但纣王却认为该女相貌丑陋，因此把鬼侯剁成了肉酱。鄂侯因为替鬼侯说了几句话，被纣王杀死后制成了肉干。文王听说后，长叹一声，纣王把他关了100天，还想将其杀死。那么为什么这些称王称帝的人，最终落得个被制成肉干的下场呢？”

辛垣衍这时才说：“魏国不过是秦国的奴仆，赞同秦国称帝，也是没有办法的事情啊！”

其实，鲁仲连的意思是告诉辛垣衍，讨好有野心的帝王，是不会得到好下场的。正如魏王讨好秦王一样，最终会落得鬼侯和鄂侯的下场。

鲁仲连接着说："齐闵王要去鲁国，夷维子随行。到了鲁国，夷维子问鲁国人，'你们准备用什么样的礼节招待我们国君呢？'鲁国人说：'我们准备用十太牢的规格来招待他。'夷维子生气地说，'你们怎么能用这样的方式招待我国国君呢？我王巡游各诸侯国，其他诸侯都将寝宫让给我王居住，还要交出钥匙，自己带着衣服、捧着几案，在堂下伺候我王吃饭。我王吃完饭后，各诸侯才能退去处理其他政务。'鲁国人听完夷维子这番话后，立刻关上了大门，没让他们进去。齐王没能进入鲁国，于是他想到邹国去吊唁刚死去的邹国国君，声称要以天子的身份出现，邹国上下都不同意他的要求，并威胁说，如果那样他们将伏剑自杀。"稍作停顿，鲁仲连又说道："邹、鲁两国的大臣，都很贫穷，活着的时候领不到俸禄，死后却得不到很好的安葬。齐闵王还想在他们面前实行天子之礼，所以才落得个不被接待的下场。

"现在秦国兵强马壮，魏国也同样如此，彼此都有称王的名分，秦国仅仅打了一次胜仗，就要称帝，由此看来，赵国、韩国、魏国的大臣还不如邹、鲁二国的臣子啊！如今秦国是有一万辆兵车的大国，梁国也是有一万辆兵车的大国，都是万乘之国，相互间都有称王的名分。如果只看到秦国仅在一次战争中取得了胜利，就想从此尊秦为帝，你是想让三晋的大臣，连邹、鲁的奴隶都不如。再说秦王的野心日益膨胀，一旦秦国称了帝，势必会变更各诸侯国的臣子，将他认为没有能力的人替换下去，把职权授予他认为有才能的人，也就是他最亲近的人。他们又将把自己的子女和善说坏话的小妾，许配给各诸侯充当妃姬，这些人日夜在魏王面前谗毁。这样一来，魏王的皇宫里能安静下来吗？而将军您又用什么来保住自己的地位呢？"鲁仲连的推理句句缜密、无懈可击，深深击中了辛垣衍的要害。

辛垣衍猛然站起来，给鲁仲连行过礼后说："起初我认为先生只是一个平凡人，现在我才发现先生足智多谋、目光深远啊！请允

许我离去。从此以后，我再也不提尊秦为帝的事了。”秦国将领听说这件事后，也退兵50里。鲁仲连的一番宏论，使辛垣衍佩服得五体投地，既揭穿了秦国称帝的阴谋，也劝退了魏国的说客。可谓一举两得。

从鲁仲连劝说辛垣衍这一过程中，我们不难看出鲁仲连所使用的说服方式。用其他诸侯国和大臣的具体实例，推及魏国与秦国间的关系，借以唤醒那些投降派们的斗志和勇气。在推理过程中，言辞激烈、逻辑缜密，把所有的事实都摆在了辛垣衍的面前。在大量的事实面前，辛垣衍再也无话可说，对鲁仲连既钦佩又感激。

古人在说服他人这方面的成功案例，现代人可以借鉴。应用推理方法、用事实说话，只是说服别人的方法之一。要想使自己的口才达到炉火纯青的地步，必须学会向古人学习，将说服他人的方法琢磨透彻。

67. 委婉言辞中暗示

在与人交流中，有时有的话直截了当地说出会令双方比较难堪，因此通过婉言予以暗示是不错的方法。

当一个人想给别人提建议或者指出他人错误的时候，暗示是一种巧妙的说话方式。如果大张旗鼓地把对方的过错提出来，虽然自己是出于一片好心，却很难得到好的效果，因此采用一种隐晦的方式，暗示对方的错误所在，对方会体会到你的良苦用心。

那是在美国经济大萧条时期，对于失业者来讲，找到一份工作是极其不容易的。一位小女孩经过长时间的煎熬，终于幸运地在一家高级珠宝店找到了一份销售珠宝的工作。一天，珠宝店里来了一位衣衫褴褛的青年人，青年满脸悲愁，双眼紧盯着柜台里的那些宝石首饰。

这时电话铃响了，女孩正准备去接电话，一不小心将装有六枚宝石戒指的盒子打翻，戒指都掉到了地上。她赶紧弯下身子拾起其中的五枚，然而不幸的是第六枚怎么也找不到。此时，女孩看到那位青年正惶恐地向门口走去。刹那间她意识到那第六枚戒指一定在青年人那里。

当那青年走到门口准备仓皇逃走的时候，女孩很有礼貌地对男青年说："对不起，先生！打扰您一下，可以吗？"那青年转过身来问道："什么事？"女孩见他神色慌张，脸色苍白，断定他一定是嫌疑犯。不过女孩急中生智，她并没有大声叫嚷，她若无其事地

对青年说："先生，这是我的第一份工作。您也知道，时下找工作很难，是不是？"那位青年很紧张地看了女孩一眼，抽搐的脸略微浮出一丝笑意，他回答道："是的，的确如此。"女孩紧接着说："如果把我换成你，你在这里会干得很不错。"终于，那位青年从口袋中拿出了丢失的那枚戒指，一边递给女孩一边说道："我非常支持你的工作，希望能够工作愉快。"女孩随手接过了戒指，并向男青年深深地鞠了一躬，表示感谢。然后男青年转身离开了珠宝店。

毋庸置疑，男青年是这起盗窃案的凶手。对于大多数人来讲，他们的第一反应可能会大叫抓偷窃者或者报警。但是，这位女孩却巧妙地运用了暗示，既没惊慌也没声张，却使小偷归还了偷窃物，那小偷也没有当众出丑，体面地改正了自己的错误。因此，暗示是一种温和婉转的表达方式，它运用迂回曲折的语言含蓄但清晰明确地表达了说话者的意图。说话者专门讲一些与本意相关的话语，以此来表达自己说话的本意。这是交际中的一种缓冲方法，它能使不愉快的交往，变得顺利起来，让听者在比较舒适的氛围中，领悟到真正的涵义。

暗示的显著特点在于"言在此而意在彼"。它能够诱导对方领会讲话者的言外之意。从心理学角度来看，不论是提出自己的看法还是劝说对方，委婉暗示的话既可以维护对方的自尊，又能够使对方接受自己的说法，真可谓一举两得。

直白的话语会让人尴尬，巧妙地暗示可以让双方接受。所以，在与人交谈时，那些在社交场合、职场、商场等将暗示的技巧运用自如的人，一定会是一个左右逢源的人。

68. 讲话要入乡随俗

中国地大物博，中国各地的方言也是五花八门，因此，一个人要多学不同地方的话，这样有利于在交际场合的沟通。

语言学问博大精深，区域不同，语言文化也会出现差异，往往同样一句话，却有着多种含义。有些自认为是辱骂性语言，而他人却可能认为那是一种敬语；而自认为是尊敬性的话语，别人有可能认为那是一种侮辱性语言，所以在与不同人接触时，一定要注意对方的风俗习惯、语言忌讳，这样才能使说出来的话，产生别开生面的效果。

有个浙江人，到北方去做生意，妻子是南方人，与他一同前往北方。

一天，妻子教保姆怎样洗衣服，她说："这些衣服洗好后，要拿出去晾晾。"

由于口音问题，妻子本来说的是"晾晾"，而保姆却听成了"浪浪"。

"浪浪"一词，在北方明显有辱骂的意思。保姆听了，脸上顿时出现不悦的神情。

妻子了解到原因后，出口笑骂道："堂客"。

"堂客"一词在江苏、浙江一带，是骂人的意思，可保姆听了后，连忙鞠躬，道谢说："太太，不敢当，不敢当！"妻子这次被弄糊涂了，询问保姆原因后，才知道原来在湖北等地，"堂客"是

尊敬女人的意思。

虽说这只是一个生活中的小笑话，但它却说明了一个道理：由于各地的语言习惯不同，使语言含义产生了差异，因此，每个人在说话时都要格外留心，千万不能触犯他人忌讳的地方，否则会破坏辛苦建立起来的人际关系。

与同事相处时，更应注意每个人的语言风俗。一个规模很大的单位，不可能只由本地人组成，肯定还会有来自各地的同事，因此，要特别注意这一点。

不同的地域，语言习惯也不尽相同，自己认为合适的语言，别人也许认为很刺耳，更甚者认为是侮辱性语言。

有这样一例：小赵是西北人，小王是北京人。一次两人在业余时间内闲聊。谈得正起劲时，小赵看见小王头发有点长，便随口说道："你头上毛长了，该理一理了。"

不料，小王听后勃然大怒："你的毛才长了呢！"最终的结果，两人不欢而散。

毫无疑问，其主要问题，就在于小赵的一个"毛"字上。小赵那个地方的人都把头发叫做"头毛"，他来北京的时间不长，言语之中还带着方言，所以不知不觉中说了出来。

而北京人却把"毛"看作是一种侮辱性的话，像"杂毛"、"黄毛"这些都是骂人的话。小王在这种情况下，生气、发火也是情有可原的。

这完全是由于各地的风俗不一样，以致说话上的忌讳各异。在和同事交往过程中，必须留心对方忌讳的话。

粗心大意、脱口而出的说话方式，最易伤同事间的感情，即使对方知道你是无心之谈，情有可原，但终究还是会产生一些想法，因此应该特别留心。

处世过程中，必须注意对方的风俗习惯、言语忌讳，如果稍不留心，说错了话，会引起他人的反感。虽然说不知者不怪罪，一次

两次出现口误，对方认为情有可原，但如果频频出错，不免显得有些失礼。或许对方不会把你怎样，但至少会影响彼此友谊的进展。

有些语言忌讳会因性别的不同而不同，例如：你对江浙人骂一声混账，对方可能会认为那不是十分严重的侮辱，可是，如果你将这个词用到北方男人身上，或许他不会太冒火，但是，如果用到北方女人的身上就不同了，她会把那当成奇耻大辱，非与你争个高低不可。

与他人交际时，话出口前要再三斟酌，想想有没有触犯对方的风俗习惯、语言忌讳，避免产生不必要的误会，对于没有地区差异的或许不用特别的留意，可是，遇到有地方差异的人，就必须留神了。

69. 讲话之前要三思

话语不当，好事变坏事，话语得当，能扭转乾坤。从一个人的说话中，能看出他的性格、才能、素养。为人处世低调，说话也应三思而后言。

苏张之口，说的是一个人说话的本事；一言九鼎，说的是一个人说话的分量。有时候话语比千军万马还要管用。有人曾经这么描写道："害人的舌头比魔鬼还要厉害，上天意识到了这一点，特地在舌头外面筑起一排牙齿，两片嘴唇，目的就是要让人们讲话通过大脑，深思熟虑后再说，避免出口伤人。"在现实生活中，每个人都尽可能避免信口雌黄，自吹自擂，说话不走脑子，应该三思而后言。

俗语说：病从口入，祸从口出。每个人在说话的时候都要慎重，话语是即时性的，也就是人们常说的"一言既出，驷马难追"、"说出的话如泼出去的水"，要是说错了话，即使事后千般解释，也难以完全挽回影响。所以说话要是想招致灾祸，那是非常简单的，很多人为出言不慎付出了代价。

有位电讯公司的基层职员平日里工作认真、踏实勤奋，业绩也名列公司前茅，公司本来将其作为重点培养对象，准备调升其为部门领导。只因他以前说话不小心，无意中透露了自己一个很重要的秘密，而被竞争对手击败，没有被重用，失去了一个大好的机会。

这位年轻人向来好交朋友，跟公司的同事关系处得很好，尤其

是跟一位男同事，更是称兄道弟，常在一起喝酒聊天。一个周末，他准备了一些酒菜约了那位同事在屋里喝酒谈天。俩人酒越喝越多，话也越说越投机。喝得半醉的他向那位同事说了一件本不该告诉别人的事。

“我中专毕业后没找到工作，有一段时间没事干，闷得心里发慌。有一次和朋友一起出去喝酒，回家时看见路边停着几辆自行车，看见四周无人，朋友就撬开锁，然后我们把车给开走了，接着几个月里，又偷盗了几次。后来，那位朋友盗窃时被警察逮住，送进了派出所，他供出了我，结果我也被判了刑。进了监狱我才如梦初醒，但是世界上没有后悔药可卖，于是改头换面，好好做人。刑满释放后我四处找工作，但是谁肯要一个盗窃犯啊？后来经朋友介绍我才来到这里。这里待我们不错，现在咱得好好珍惜，得给公司好好干。”

在公司一年多后，因为他确实够努力，而且表现极为突出。公司根据他的表现和业绩，把他和那位同事确定为销售部经理候选人。总经理找他谈话时，他表示一定加倍努力，不辜负领导的厚望。谁知道没过两天，公司人事部突然宣布那位同事任经理，把他另外安排了一个工作岗位，当然这个岗位不但和销售部经理不能比，甚至在一些方面还不如做业务员。

事后，他才了解到一切都是那位同事从中捣鬼。原来，在部门经理候选人名单确定以后，那位同事便找到总经理，向总经理谈了他曾被判刑坐牢的往事。不难想象，一个曾经犯法坐牢的人，公司怎么会重用呢？尽管在知道真相后，他又气又恨却又无可奈何，事情是自己嘴巴说出去的，那位同事虽然不厚道，但是要是他自己不说，不就没什么事情了。既然秘密是自己的，那么就无论如何也不能对同事讲。如果讲给了别人，情况就不一样了，说不定什么时候会被别人以此为把柄反过来攻击，使自己哑巴吃黄连——有口难言。

所以，只有恰到好处地把握说话的分寸，才会在与人交往的过程中一帆风顺。害人之心不可有，防人之心不可无。什么话能说，什么话不能说，什么话该说，什么话不该说，都要在脑子里想清楚，做到心里有数。不然，一旦中了小人的圈套，后悔就来不及了！

如果出言不慎只是断送前程的话，还不是最糟糕的，因为口不择言胡乱说话而断送性命的也大有人在。

19 世纪早期，俄罗斯国内爆发了一场革命，革命者要求沙皇进行社会改革，废除封建制度。沙皇尼古拉一世自然不那么好说话，派兵残酷镇压了这场叛乱，还逮捕了大部分革命者。经过调查审判，将他们的领袖判处死刑。行刑那天，受刑的人站在绞刑台上，没想到绞刑开始后，经过他的一阵挣扎，绳索突然断了，这位本该被绞死的革命者摔落在地上。浑身尘土，满身是伤的革命领袖摔得有些迷糊，惊魂未定的他慢慢从地上摇摇晃晃地爬起来，拍打了一下身上的尘土，揉揉脖子，确信自己没有死的时候，他说了一句话，一句要了他命的话。他说："你们看，俄国人已经不懂得如何做事了，甚至连制造绳索也不会。"当时，在信奉天主教的俄国，类似这种情况常常被当作是天意和上帝恩宠的征兆，不管什么样的犯人通常都会得到赦免。

守在刑场的士兵立刻前往宫殿向沙皇报告绞刑失败的消息。沙皇听到这个消息以后十分气愤，但还是依据习惯写了一个赦免令。在准备发出赦免令之前，沙皇问了一句："事情发生之后，他有没有说什么？"

"尊敬的陛下，"士兵战战兢兢地回答说，"他说……在俄国人们甚至不懂得如何制造绳索。"

"既然如此，"沙皇说，"那我们就证明给他看看，看我们俄罗斯究竟会不会制造绳索。"于是撕毁了赦免令。随后这位领袖再次被推上了绞刑架——当然，这一次绳索没有断，他被绞死了。

不可否认的是沙皇才是真正的杀人凶手，但是换个角度来说，

这位革命领袖其实也是死在了自己的那张口不择言的嘴上。

会说话，小则增加交流、沟通情感，大则保职全命、兴邦救国；不会说话，小则引发争执、招惹矛盾，大则害人害己、祸国殃民。人生在世的矛盾纠纷大多都是说话不慎引起的，话一旦出口，就无法收回。而言由心生，说什么、怎样说完全要靠大脑思索，所以在管好自己的嘴前，先要动动脑子，要三思而后言，在每句话出口前，必须先经过一番思考，造谣中伤、搬弄是非等容易引起麻烦的话语千万要打住，一定不能让它溜出口。

人长了嘴巴，不说话自然是不正常的，除了在说话之前要三思而外，还要注意下面几点：

（1）自吹自擂不好

不要在别人面前吹嘘自己，不管是知识、财富、威望还是权力，自我吹嘘不能让这些东西增加一星半点，反倒可能引起不必要的麻烦。

（2）无谓的争辩，说长道短也不好

动不动就揭露别人的短处或隐私不但会损害别人的名誉，而且显得自己很没有素质。生活中跟别人出现口角之争是很常见的事情，倘如为了一些鸡毛蒜皮的事情跟人争得面红耳赤，或者是为了一些毫无意义的问题而没完没了，就显得很不理智。不但有损于人际关系的正常交往，也让自己的形象受损，还会伤害别人的自尊。

（3）语气不要太强硬

在和人交往的过程中，语气不要过于强硬，即使身居高位，说话用语也应该尽可能的温和，就算对方出了错误，批评的语气也要委婉一些，这样便于对方接受。覆水难收，说出去的话就如同泼出去的水，一旦出口，再想收回是不可能的。

成就事业篇

人生在世，要想活出精彩，就必须有所追求；要想出人头地，就必须成就事业。尽管前行的道路漫长而又充满荆棘，但只要相信自我、顽强拼搏，就一定会排除万难，到达人生的顶峰。尽管每个人都不可能像比尔·盖茨那么富有，像曾国藩那么有魄力，但只要自己默默付出、不懈追求，自己体验到了成功过程的不易，在磨练中不断成熟，这已足矣，这便是成功的价值所在。

70. 培养良好的习惯

俗话讲，习惯成自然。好习惯是迈向成功的钥匙，坏习惯则是招致失败的祸首。因此对于每个人来讲，养成良好的习惯对于他的一生是非常重要的。

播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。由此可见，好习惯让人终生受益，因此培养好的习惯至关重要。

现实生活中，有的人总是乐观地对待每一件事，有的人一遇到鸡毛蒜皮的小事就怨天尤人、愁眉不展。孰不知这微不足道的差别说明了这两种人不同的习惯。只有积极向上的人才能够成就事业，那些悲观厌世的人只能在望洋兴叹中聊以度日。

习惯的养成与我们从小所受的家庭和社会的影响有关。生活中很多人从小就随地吐痰、乱扔垃圾的坏毛病，这看似平常的小习惯不仅给自己的个人形象抹黑，到了国外它更是成为评价一个国家公民素质的依据。因此在国外，有的国家用中文写着“请勿随地乱扔垃圾”的标语。当一个坏的习惯不被重视得以蔓延，那么它便会对整个社会产生不良的影响。

培养好的习惯是极其重要的，它是迈向成功的标志；那些在坏习惯中挣扎的人终究是难以自拔，一事无成。古希腊哲学家苏格拉底曾经说过，好习惯是一个人在社交场合中所能穿着的最佳服饰。而坏习惯则是你的敌人，它只会让你难堪丢丑、乱添麻烦、事业失

败。莎士比亚说："习惯若不是最好的仆人，它便是最坏的主人。"不良的习惯往往成为每个人虚度年华的罪魁祸首，让他们在唉声叹气中沉沦。

历史上发动西安事变的张学良将军年轻时曾染上吸鸦片的不良嗜好。为了表示下决心戒除毒瘾，他便把自己关在一间屋子里，吩咐家人和手下人无论听到屋里有什么动静，都不许进来。每当他的烟瘾发作的时候，张学良十分痛苦，头直撞床，大声叫唤。屋外的人听见了，怕他出意外，但谁也不敢进去。这样折腾了一天，屋里没动静了。家人进去看时，张学良静静地在床上睡着了。经过这样的几次折腾，张学良终于戒除了鸦片瘾。对人身体的残害莫过于毒品，张学良成功地戒掉了毒品，保持健康体魄，直至百岁高龄而寿终。

以上这个故事说明坏习惯经过改正是可以转变成为好习惯的，但这需要人极大的决心和顽强的毅力。那些唯唯诺诺、虎头蛇尾的人永远只能够在坏习惯中沉沦一生。由于坏习惯的形成不是一朝一夕就形成的，所以它的改正也是需要漫长的过程。因此只有具有超人的耐力和坚强的毅力才是克服坏毛病的法宝圣雄甘地是印度人民心目中的英雄。有一次，他遇到一位带着自己孩子的母亲，这位母亲告诉甘地自己的孩子非常喜欢吃糖，但孩子怎么也改不掉这个习惯，希望请甘地来帮帮自己的孩子。甘地听完后，沉默了一会儿，对那位母亲说："一个星期后你再带孩子来吧。"一周之后，母子俩如约来到。甘地仅仅对孩子说了一番话，孩子回去后便改掉了自己爱吃糖的习惯。原来，甘地也有爱吃糖的习惯，他不能自己有这习惯，而去劝别人戒除。因为多年形成的习惯不是轻易能改变的，即使是"圣雄"，甘地也要花一个星期才能改掉自己的"坏习惯"。

一个人要想在有生之年实现人生价值，成就一番事业，首先要意识到自己在成功之路上的"拦路虎"，知道导致自己失足的原因。

千里之行，始于足下。对不良习惯的宣战正是拉开人生新的一页的开始。其次，自己要分析坏习惯对自己造成的不良影响。比如逃避责任导致了老板对自己的不满，缺乏耐心使得自己考试失利等等。只有清楚地认识到自己不良习惯的危害，才会让人痛定思痛，反思自我。再次，自己要分析自己的优劣，清楚自己的长处所在，为自己设定一份新的人生计划。一个人有了新的目标，在新习惯的影响下，他必将会拥有一份别样的人生。

71. 把健康放在首位

健康重要还是工作重要，很多人虽然明明知道健康比工作更重要，但是面对工作的压力，他们仍是不得不以牺牲健康为代价。这是得不偿失的。

2009年6月5日，中央电视台《新闻联播》播音员罗京不幸因病去世，年仅48周岁。他的离世让人不禁感叹生命的无常。逝者已逝，生者节哀。所以我们要把自己的健康放在首位，平日就要学会关注自己的身体。有了强壮的体魄，才会为社会创造更大的价值。

大多数人对健康的认识存在一个误区，那就是只要身体不出现大的毛病，即使有点小痛也不足为奇。其实祸患起于忽微，毛病源于忽视。平时自己身体的器官就像每天播报的“天气预报”，哪里不舒服它都会向主人发出警告。然而很多人都忽视了器官向主人发出的信号，错过了治疗的最佳时机。等到酿成大病时，悔之晚矣！一个人一旦患有疾病，即使他有再大的才能，再大的本事也是无济于事，他的巨大能量只能是永久地被潜藏在自己的体内，一辈子永远不会有机会发挥。所以，人活一生，尽管事业重要，但仍不及健康重要。拥有健康是用多少金钱也换不来的，健康是人生成就事业的前提与保障。现代学者梁实秋先生便认为健康的身体是做人做事的真正本钱，没有了健康一切都显得苍白无力。

一项统计表明，世界上高达85%以上的人处于亚健康状态。也

许很多人都会有这样的体会。有时自己觉得身体不适，经常出现浑身无力、思想涣散、头痛、眼睛疲劳、视力下降等症状，但是到了医院医生检查之后老是说自己身体正常。其实这在中医看来你的身体已经出现了问题。究其原因，无非是他的体内五脏六腑功能不协调，或者是经络不通畅，没有打通。这便是疾病的萌芽，祸根的开始。如果早期不引起足够的重视，那么便为以后的诸如糖尿病、脑血栓、高血压等疾病埋下了祸根。

健康养生是中华民族文化的瑰宝。大思想家、教育家孔子便在这方面多有论述。同时他通过身体力行，在当时物质医疗条件十分落后的条件下活到 73 岁，这在古代实属罕见。据说孔子自己形成了一套养生之道，那就是保持精神乐观，重视体育锻炼，讲究饮食卫生，注重睡眠质量。

作为现代人，尽管社会发展日益迅速，医疗条件日臻完备，但是这些并不能代表他们身体的健康水平有明显提高。他们经常暴饮暴食，熬夜通宵，饮食起居毫无规律。诸如这些已经成为了影响他们健康的隐形杀手。因此要想保持健康，拥有健康，就必须纠正不良的生活习惯。

首先要保证一日三餐，同时要合理分配。这看似简单，现实中很多人却难以做到。很多人由于早起上班，而自己又贪睡，所以经常早餐随便吃点，或者干脆不吃早餐。这对健康是极为不利的。营养专家经常强调，饮食要坚持“早餐要吃好，午餐要吃饱，晚餐要吃少”的原则，同时三餐的分配比例应该是 3：4：3。

其次要睡眠充足。良好的睡眠是健康的重要保证，然而现实中很多人却为失眠而烦恼不已。对于他们来讲，只有治疗失眠才能拥有良好的睡眠。关于治疗失眠的偏方很多，这里只介绍比较实用的一种。要保证良好的睡眠，还须注意保持睡眠附近有安静清洁的环境，室内要温度适中，空气清新。另外要怀着轻松的心情去入睡。如果睡前喝一杯热牛奶，或者听一段轻音乐，则更加有助于睡眠。

另外要学会一点经脉常识。比如“头项寻列缺”，只要自己的头部有所不适，经常按摩自己的列缺穴，就会有意想不到的收获。只要自己在平时稍加留意，懂得一点经脉常识，就会防病于未然，治病于萌芽。

万事健康尤为先，事业金钱为其次。身体是革命的本钱，健康是万事的保证。所以那些保持不良习惯的人们，早日反醒吧！平时注意自己的健康，留心自己的身体，只有这样才能够活出精彩，自得其乐。

72. 树立明确的目标

有些人活着没有任何目标，他们在世间行走，就像河中的一棵小草，不是行走，而是随波逐流。因此他们的人生只能碌碌无为，而树立明确的目标是他们走向成功的法宝。

管理学中有这样一个经典故事，有人做了这样一个实验：分别让三组人沿着十公里以外的三个村子步行。其中第一组的人既不知道村庄的名字，也不知道路程的远近，只是告诉他们只要跟着向导前行即可。他们刚走了两三公里就有人叫苦不迭，走了一半时有人几乎愤怒了，他们抱怨为什么要走这么远，何时才能走到，一半时有人甚至坐在路边不愿走了，越往后走他们的情绪越低。第二组的人知道村庄的名字和路段，但路边没有里程碑，他们只能凭经验估计行程的时间和距离。走到一半时大多数人只是知道他们已经走了多远，只有稍有经验的人说大概走了一半的路程。于是大家又簇拥

着向前走，走到全程的四分之三时，大家都觉得疲惫不堪，不知何时才能够到达目的地。只有有人提醒他们快接近目的地时他们便振作起来加快步伐。第三组的人不仅知道村子的名字、路程，而且公路上每一公里就有一块里程碑，他们边走边看里程碑，每缩短一公里大家便有一小阵的快乐。行程中他们用歌声和笑声来消除疲劳，情绪一直很高涨，所以很快便到达了目的地。

从这个故事中可以分析：三组人走的是同样的路程，然而其过程却截然不同。其中前两组的人没有明确的目标，只是盲目向前走。唯有第三组的人不仅有明确的目标，而且他们通过实现目标分享成功的快乐。由此可见，制订目标不仅要有长远目标，更要有短期目标。“不积硅步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”一个人爬山，光是希望有朝一时到达顶峰去享受“会当凌绝顶，一览众山小”的快感，却在爬到半山腰时由于劳累选择退出，那么他那享受山峰美妙风光的美梦始终是黄粱一梦。当人们的行动有明确的目标，并且把自己的行动与目标不断加以对照，清楚地知道自己的行进速度和与目标相距的距离时，行动便有了无形的动力，就会克服一切困难，争取早日实现目标。

明确的目标是迈向成功的灯塔，它不断激励人勇往直前，直至胜利。在此期间，或许有段时间他会因其他诱惑而远离目标，或者他的目标会因不切实际而成为别人的笑柄。但他必须牢记，只有明确目标，自己才会有战胜困难的勇气，迎接挑战的动力。

现实中大多数青年屡屡受挫，一事无成，究其原因便是因为他们没有明确的目标。看到别人考研他便考研，看到别人考公务员他也报名，但他始终没有自己的人生规划，最后只能是竹篮子打水一场空。胡某大学毕业三年了，已经换了六七份工作，个人不仅没有储蓄，反而负债一万多元。他最初的一份工作是在一个偏远的山区负责企业管理方面的事情，然而过惯了大城市生活的他在山区不能上网，也看不到报纸，感觉与世隔绝，便辞职回了省城。后来的那

份工作公司老板对他也不错，只不过他嫌薪水太低又不干了。之后他又去南方闯荡，虽说见了世面但却花光了积蓄，还借了一些债。听说做业务能挣钱，他又去做业务员，但他发觉自己不适合做业务员，干了一个多月，没有拉到一个客户。于是他在郊区一个农家院里租了一间每月 30 元的房子，每天的第一项工作就是去外面转，参加面试和人才市场的招聘，面试了不少单位却总找不到合适的工作。算起来他的工作呆得最长的时间是半年，最短的只有一个上午。他相继做过企业管理，项目主管，文秘，业务员等工作，每份工作都是蜻蜓点水，毫无收获。

胡某频频跳槽，最后仍然两手空空。现实中像胡某这样的大有人在。其实“胡某”们缺少的是一份合理的职业规划。他们跳槽不是为了以自己的兴趣爱好为标准而去选择工作，而总是因为工资低、工作累等客观原因。没有了明确的人生规划，他们只能是浑浑噩噩，虚度时光。

1984 年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意外地夺得了世界冠军。当记者问他取得如此惊人的成绩的秘诀时，他觉得自己是凭智慧战胜对手。当时许多人认为他的成功是偶然。马拉松赛是体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐性就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次，说用智慧取胜确实有点勉强。两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军。记者又请他谈谈经验。山田本一平时性情木讷，不善言谈，回答的仍是上次那句话：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细标明。第一标志是银行，其次相继是一棵大树和一座红房子，这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40 多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂这样的道理，我把我的目标定在

40 多公里外终点线上的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。”

山田本一本是无名小卒，但他却凭借实现无数个短期目标最终惊人地夺取世界冠军。这足以说明一个人只要明确目标，并且注意突破，便会有惊人的潜力。士别三日，便可刮目相看。因此朋友，你没必要去羡慕别人成功，因为你本身就是一道美丽的风景，你本身就具有成功的潜质，不断地努力，你一定会成功。

73. 让储蓄成为习惯

工作中同事之间赚同样多的钱，生活状态却是截然不同。有的是赚多少花多少，有的则能够在存折里攒上不少钱。究其缘由，他们的理财观念不一，因此学会管理自己的钱财至关重要。

“月光族”是近年来比较时髦的词，它源于我国港台地区。这一群体的显著特征是每月将自己的收入全部花光，自己的银行卡里没有任何积蓄。他们每天只是怀着青春和时间换金钱的心理，意识不到储蓄的重要性，一点也不知道理财方面的知识。当他们发觉自己应当投资理财时，时间已经有点晚了。

演说家卡耐基曾经总结过他在贫苦时的用钱计划，他说：“我也有过财政困难，我曾有过在密苏里的玉米田和谷仓每天工作 10 小时的经历。我辛勤地工作，直至腰酸背痛。我当时所做的那些苦工，并不是一小时一块美金的工资，也不是 5 毛钱，也不是 10 分钱。我那时所拿的是每小时 5 分钱，每天工作 10 小时。我知道 20

年一直住在一间没有浴室、没有自来水的房子里是什么滋味；我知道住在一间零下15℃的卧室中是什么滋味；我知道徒步数里远以节省一毛钱，以及鞋底穿洞、裤子打补丁的滋味；我也尝试在餐厅里点最便宜的菜，以及因没钱去洗衣店而把裤子压在床垫下的滋味。然而，在那段时间里，我依然设法从收入中省下几个铜板，因为如果我不那样做，心里就不安。由于这段经验，我们就必须和一些公司一样，拟定一个花钱的计划，然后根据那项计划来花钱。可惜我们大多数人都不这样做。"

当代人们提倡超前消费，有些年轻人甚至不管自己的经济状况，花钱如流水，不是贷款买房，就是贷款买车，只有自己的经济陷入困难的境地时，才意识到自己当年轻率的代价，自己的后半辈子恐怕摆脱不了还贷款的压力。要养成良好的储蓄习惯，首先要学会管理自己的钱财。以下是管理钱财的九大规则：

第一，把事实记在纸上。亚诺·班尼特50年前到伦敦，立志做一名小说家，当时他很穷，生活压力大。所以他把每个便士的用途记录下来。他难道想知道他的钱是怎么花掉了吗？不是的。他心里有数，他十分欣赏这个方法，坚持记录，甚至在他成为世界闻名的作家、富翁、拥有一艘私人游艇之后，也还保持这个习惯。所以每个人自己拿出一个小本，将自己每日的花费记录在案。

第二，制定适合自己的钱财预算。首先，你应该把所有的开支列出一张表，然后把所有的收入也列成一张表；对照之后，你就知道该怎样花钱了。

其次，你应该咨询投资公司，让专家为你理财。

第三，要掌握聪明花钱的技巧。会花钱的人能够用最少的钱办最多的事，用最少的钱买最好的东西。有两位女士收入一样。可是，有位总是穿着入时，而且不多花钱；而另一位，整天买衣服，却没有一件衣服入时得体，每月入不敷出，原因就是不会花钱。会花钱就是能够使钱的价值得到最大的实现，每一分钱都花

得值。

第四，不要因收入增加而烦恼。生活中常常有些人为自己的收入烦恼、痛苦，其中有人因为收入低，有人因为花费高，还有人因为收入提高了欲望也增加了。按预算花钱，收入多可以多花，收入少就要少花。超前消费，你背上债务，就没有快乐了。

第五，如果急需借钱，要选择去银行贷款。现在有些人借钱爱找朋友，这样一遇纠纷，常常会失去朋友。还有些人去找放高利贷的人借钱，这样就无疑要陷入利滚利的痛苦之中。因此正确的选择是去银行贷款。

第六，有钱可以投点医药、火灾以及紧急开销的保险。现在国家的保险业还不是很发达，人们的保险意识也不强。其实，有钱可以投一点保险，预防意外。

有个年轻人挣了一笔钱，投了笔健康保险。谁也没想到过了一年，他就得了一场大病，保险公司赔付了一大笔医疗费。如果没有保险，那么他当年辛苦挣的钱就全赔光了。

第七，教育子女从小就要养成不乱花钱的习惯。作家史蒂拉·威斯顿·图特教育孩子理财的方法值得我们学习。他从银行里取得一本特别存款单，交给9岁的女儿。每当小女儿得到每周的零用钱时，就将零用钱存进那本存折，而母亲自任银行管理员。每当女儿必须使用钱时，就从账中提出，把余款结存详细地记录下来。从模拟银行的游戏中，小女孩不仅学到很多知识，也学会了如何处理金钱的责任感。

第八，远离赌博。不要寄希望赌一把来赚取金钱，赌博带有很大的偶然性。一个人要是把自己的财富寄托在偶然性的赌博上，那么肯定会失败。

第九，如果无法改变自己的经济状况，不可自责。要是得不到我们所希望的东西，最好不要让忧虑和悔恨苦恼我们的生活。千万不可以因过分追求财富而铤而走险，走上犯罪道路。

学会管理自己的钱财，养成储蓄的好习惯，就会将赚来的钱花在刀刃上。因此一个人没必要过分羡慕别人如何有钱，关键是自己学会理财，成为理财高手。

74. 做事要勤快利落

“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”勤奋是一个人改变命运的灵丹妙药。因此每个人不论做任何事都要勤快点。

人生是一座可以采掘开拓的金矿，但总是因为人们的勤奋程度不同，给予人们的回报也不相同。选择的力量决定了事业的成败：人生选择了勤奋，那么便拥有了成功的法宝；选择了懒惰，便只能与失败相约。

文学家、史学家司马光因著有《资治通鉴》而名垂千古。然而他曾经是个爱玩贪睡的懒孩子，他也因为这个坏习惯受到同学的嘲笑和老师的批评。后来他意识到了自己的错误，在先生的谆谆教诲下，他终于养成了早睡早起的好习惯。为了早起床，他在睡觉前故意喝了满满一肚子水，结果早上并没有憋醒他，反而他却尿了床。于是聪明的司马光用圆木头作了一个警枕，只要早上一翻身，头就滑落在床板上，人则自然会惊醒，从此他便天天早上早起学习，这使他积累了宝贵的财富，为日后写出《资治通鉴》这样的历史巨著奠定了基础。司马光的事迹说明，懒惰并不可怕，怕的是知错不改；只要及时予以改正，勤快办事，就一定会成功。

生于忧患，死于安乐。整日沉浸于安乐中的人，肯定是个懒惰

之人，他只知道享受安乐的幸福。懒惰的人别无所求，得过且过，惶惶不可终日。有一个被父母宠坏的孩子，父母离别时，在他的周围画了一个圈，告诉他不准出来。可悲的是这个孩子最后竟然被活活饿死，而离他的圈不远的地方正有一个大饼。著名学者、作家伯顿在《忧郁的剖析》中指出："懒惰是万恶之源，是滋生邪恶的温床；懒惰是七大致命的罪孽之一，它是恶棍们的靠垫和枕头，懒惰是魔鬼们的灵魂。一条懒惰的狗都遭人唾弃，一个懒惰的人当然无法逃脱世人对他的鄙弃和惩罚。再也没有什么比懒惰更加不可救药的了，一个聪明然而却十分懒惰的人本身就是一种灾祸，这种人必然成为邪恶的走卒，是一切恶行的役使者，因为在他们心中已经没有劳动和勤劳的地位了。所有的心灵空间必然都让恶魔占据了，这正如一潭臭水坑中的各种寄生虫，在肮脏的环境中疯狂地滋生一样，各种邪恶的、肮脏的想法也在那些生性懒惰的人们心中疯狂地成长，这种人的心思灵魂都被各种邪恶的思想腐蚀、毒化了。"他在该文最后部分说："你千万要记住这一条——万万不可向懒惰和孤独、寂寞让步，你必然切实地遵守这一原则，无论何时何地都不要违背这一原则，只有遵循这一原则，你的身心才有寄托和依归，你才会得到幸福和快乐；违背了这一原则，你就会跌入万劫不复的深渊，这是必然的结果、绝对的律令。记住：千万不可懒惰，万万不可精神抑郁。"

强者选择了懒惰，即使先前他有多大的成就，只会一败涂地；弱者选择了勤奋，不管以前他是多么的无为，他将如虎添翼。爱因斯坦小时候，有一次在制作课上，老师要求每个人做一件小工艺品。当别人都把自己精心准备的作品拿出来时，老师发现爱因斯坦拿着一个不美观的小板凳，当老师问他世界上还有比这个更坏的板凳时，爱因斯坦拿出了一个他做的第一只板凳。爱因斯坦天生并不是灵巧的，但他却通过勤奋成为世界上伟大的科学家。士别三日，即可刮目相看，是因为别人通过勤奋获得了惊人的进步。

75. 把握准确的时机

当狐狸被猎人抓住后，它会果断将自己的小腿咬断从而得以逃生。狐狸的聪明意在提醒人们当机遇来临时一定要及时把握，一旦错过便会让人后悔终生。

提起狐狸，它留给人的印象一般是狡猾奸诈，儿时的课文《狐狸和乌鸦》便证明了这一点。狐狸利用乌鸦的虚荣心夸耀本来很丑的乌鸦漂亮，最终得到香喷喷的肉，从中人们可以体会到狐狸的智慧。当狐狸不幸被猎人用套子套住爪子时，为了保全性命，狐狸会毫不犹豫地咬断自己的小腿，最终能够得以成功逃跑。这就是狐狸的聪明所在。

很多时候，有些人遇到困难，他们不会有狐狸的当机立断，总是迟疑不定，而往往就在这犹豫的时刻，机会与他们擦肩而过。狐狸得以成功逃脱，就在于它的机智。它通过察言观色，抓住了机会，趁着猎人不注意的时候成功实行自己的逃脱计划。因此机智择机是成功的关键。

当现实需要牺牲局部利益以保全整体利益时，即使局部利益的损失会带来损失，但是相对整体而言，它又显得相对次要，那么就向狐狸学习吧，趋利避害是明智的选择。尽管失去了一条腿，但是保全了性命。否则狐狸必定会成为猎人的猎物，最终的下场只能是一命呜呼。

每当遇到难处，趋利避害是一种明智的选择，然而它的前提条

件是不得侵害别人的利益。其表现在以下几个方面：不能为一己之利，损害他人之利；不能为暂时之利，损害长久之利；不能为局部之利，损害整体之利。趋利不能夺人之利，避害不能加害于人。如果仅仅为了一私之利，损人利己，贻害无辜，那非君子所为。结果只能是自己永远要受到良心的谴责，终生无比内疚与悔恨，甚至被别人认为是见利忘义之流，忘恩负义之辈。

如今的社会鱼肉混杂，良莠不齐。因此害人之心不可有，防人之心不可无。走在大街上，或许稍不留神就会被小偷盯上，丢失钱包；或许听信小广告就会遭别人暗算，被骗取钱财。骗子的手段五华八门，骗术高明惊人。而受骗者往往都有爱占便宜的习惯，他们本希望图小利赚大钱，但最后得不偿失。要牢记一点：世上没有免费的午餐。那些看似可以暴富的赚钱方式往往都是精心设计的骗局。

欧洲有一首广为人知的谚语：因为一根铁钉，我们失去了一块马蹄铁，因为一块马蹄铁，我们失去了一匹骏马；因为一匹骏马，我们失去了一名骑手；因为一名骑手，我们失去了一场战争的胜利。仅仅为了一根铁钉，最后输掉了一场战争，为了局部利益损失了整体利益，实在是得不偿失，悔之晚矣。

在印度热带丛林里，人们捕捉猴子有一种奇特的狩猎方式：将猴子爱吃的坚果装在一个固定的小木盒子里，而在盒子口上开一个恰好可以使猴子的前爪伸进去的小口。猴子有一种一旦抓住不肯放下的习性，它们一旦抓住坚果，爪子就抽不出来了。很多人一定会笑话猴子的愚蠢，只要它能够松开爪子便可以溜之大吉了，逃之夭夭。但是它一点也肯舍去拥有的东西，而我们也常常会犯同样的错误。

现实中每个人都会面临各种痛苦的抉择，这就如同掉到河里一样，除了游上岸不至于淹死外，别无生路，也就是不得不选择。现实是很残酷的，生活不可能随人所愿，一帆风顺。当不幸的境遇不

期而至时，智者会冷静思考，沉着应对。他会仔细分析突如其来的事件对他的影响，认真罗列其对他的优缺点，最后趋利避害，尽快作出决定，马上付诸行动。而庸者面对突发事件只能是不知所措，不会分析其中利弊，根本不知如何选择，最后只能是随遇而安，听天由命。

人生就像是我们在列车上的一次长途旅行，到了站点，你就必须下车。沉迷于过往的人将永远生活在痛苦和遗憾之中。不同的人生阶段会有不同的人生目标。一个人在学生阶段，学习是主要任务，学生是他的角色，他就应该勤奋向上，刻苦学习，增长自己的知识，提高自己的学问。然而大多数学生却没能做到这一点。上学期间，同学之间讲究吃穿，盲目攀比，有的还谈情说爱，卿卿我我。总之他们将一生本应学习的大好时间白白浪费，等到毕业之后工作之时，才深知“书到用时方恨少”。一个人学生阶段不抓住良机，那他就错过了一生最佳的学习时间，等到参加工作成家立业后，他会面临着家庭等各方面的压力，到那时只能是悔之晚矣。所以每个人要确定自己不同人生阶段的目标，逐一认真完成。

76. 厚积方能够薄发

冰冻三尺，非一日之寒。成功不是一朝一夕的事情，它需要长年累月的积累，需要坚持不懈的努力。

蝉的一生是短暂的，仅有一个月的时间，但是蝉的形成却需要漫长的过程。蝉的幼虫要在地下经过漫长四年时间的等待，才能够破土成虫，爬上树枝褪去外壳，享受自己短暂的生命。昆虫学家法布尔在自己的专著《昆虫的故事》中发出了这样的感叹："什么样的钹声能响亮到足以歌颂它那来之不易的刹那欢愉呢？"四年的地下煎熬，一月的地上生活，这就是蝉的一生。人的成功又何尝不是如此。长时间的默默努力，终于迎来了成功的时刻，在片刻的喜悦之后，又要投入下一个目标的奋斗。如此反复，构成了一个人的一生。

哲学上讲，事物的发展都是由量变到质变的过程。其中量变是质变的必要准备，质变是量变的必然结果。要想有朝一日达到质变，就必须经过长时间的量变积累。奥运冠军只有经过不计其数的刻苦训练，才会有荣登榜首激动人心的时刻。李小鹏是中国体操队的核心人物，他一共参加了悉尼、雅典和北京三届奥运会，经历了中国男团从悉尼夺冠、雅典重创以及北京辉煌的历史。小鹏一直以来饱受脚伤的折磨，有一段时间他甚至不能下地走路。但是他用自己顽强的意志克服万难，最终在北京奥运会上再次让世人领略了体操王子的风采。不仅仅是李小鹏，任何一个奥运冠军金牌的背后，

都隐藏着一个心酸的故事。他们成功的取得，是由于经历了无数次的积累而获得的。

成功非易事，它需要经过长期的累积和顽强的拼搏。然而大多数人为了早日成功，急功近利，心浮气躁，三天打鱼，两天晒网。因此等待他们的只能是失败。有这样一个故事，讲的是兄弟两人挖井的故事。从前，一个村子有兄弟二人，他们那里气候干燥，连年旱灾。于是他俩计划挖一口井，既能解决自己的饮水问题，又能够灌溉粮食，缓减灾情。开始哥哥先挖，他费尽浑身力气，好不容易挖了一大截，只要他稍微坚持，他就可以将井挖好。但是他没能坚持下来，还没挖到底就主动放弃，认为这里没有井水。于是他又到另外一地挖。结果仍是如出一辙。就这样，一周过去了，他去了四五个地方，都没有能够挖到井水。轮到弟弟了，让哥哥惊讶的是，弟弟挖了一回，就顺利地引来了井水，解决了兄弟俩的燃眉之急。这时，哥哥开心地握着弟弟的手，说道："弟弟，你的运气真好，哥哥实在佩服你！"弟弟回答道："哥，你知道你没能挖到井水的原因吗？其原因就是你没能够坚持。你一共挖了五回，每一次都是无功而返。其实只要你一回能够稍微尽力，就可以挖到井水。但是你却在最后关键的时候选择了放弃。'行百里者半九十'讲的便是这个道理。"这时哥哥才恍然大悟，原来自己屡屡失败的原因是自己的毅力不足。

一个人要想做好任何一件事情，能否做到坚持不懈是他成功与否的关键。"一日一钱，十日十钱。绳锯木断，水滴石穿。"这是众所周知的道理，但是每个人在实践中却很难做到。或许这也正是伟人和凡人的区别所在。

77. 从细微之处入手

天下大事，必做于细。因此从细微处着手，不要忽视细节，才能够获得成功。

冰山留给世人精美绝伦印象的同时，它更多留给世人的是深深的思考。原来冰山令人目迷心醉的仅仅是露出水面的一小部分，它的绝大部分依然深藏于水底。如同冰山一样，一个人成功的背后需要的是长时间默默的付出，再难的事也是从周围的易事中点滴做起的。一个人要想事业有成，不能取得一点成绩就沾沾自喜，得意忘形，而应集腋成裘，聚沙成塔。智者在累积中爆发，不鸣则已，一鸣惊人；庸者在自恋中沦落，踌躇满志，停滞不前。

在台湾，王永庆是家喻户晓、叱诧风云的人物，他所创办的台湾塑胶集团更是台湾的支柱产业，闻名遐迩。然而他的创业史也是充满艰难。王永庆儿时因家里贫困，不得不放弃学业开始做小买卖。只有 16 岁的他为了生计，背井离乡，来到嘉义，开了一家小米店。与其他米店相比，王永庆的米店没有任何优势，地理位置偏，店面规模小，开办时间晚。刚开始他的生意非常冷清，门可罗雀。如何做到别无我有，别有我优，王永庆一直在寻找着突破口。经过长时间的深思熟虑，他终于找到了答案。当年台湾稻谷收割与加工的技术是十分落后的，所有的顾客在做饭之前为了干净都必须淘米，这本是同行司空见惯的事情，王永庆却不以为然，他认为这正是自己的“商机”所在。他和自己的弟弟不惜劳苦，将出售前的

米都要耐心地过滤一下，将杂物取出，这样他的米在质量方面就比别人更胜一筹。因此他的生意就因此而日渐红火。随后他又在服务上下了工夫。由于很多卖米的客户是年事已高的老人，他们运米不太方便，王永庆便主动送货上门，这一措施方便了顾客，受到了好评。不仅如此，王永庆除了送货上门，他还亲自将米帮别人倒入米缸，如有旧米，还要将其放在上面。当遇到有的顾客出现了手头紧张的时候，他又采取先送米、后付钱的措施。他如此周到的服务受到顾客的普遍好评，使得他的生意日益红火。随后他又在繁华地带附近租了一个更大的门面，开办了自己的碾米厂。王永庆就是从一家小小的米店做起，注重服务管理的每一个细节，在细节上下工夫。他如此注重细节，也引来了别人对他“只见树木，不见森林”的批评。但他认为细节之所以重要，是因为它们都影响生产力。只有在这方面下工夫，企业才能提高效率，创造奇迹。正是他如此地注重细微之处，厚积而薄发，为他创办台塑集团奠定了良好的基础。

古代黄河岸边的农民为了防止水患，修起了牢固的水坝。有一天，一位老农无意中发现堤坝附近的蚂蚁多了起来，蚂蚁的反常增多是否对堤坝安全构成威胁，他一直为这个问题苦恼着。在回家的路上他遇见了自己的儿子，告诉了儿子他的担忧。儿子认为小小的蚂蚁与宏大的堤坝相比，实在微不足道，一定不会构成危险。然而就在当晚，电闪雷鸣，河水暴涨，本来牢固的堤坝因蚂蚁的蚁穴而决堤，瞬时间洪水淹没了当地的农田和房屋，给当地人民的生命财产造成了巨大的损失。不起眼的蚂蚁能毁掉牢固的水坝，微不足道的小事同样也会导致事业前功尽弃。

现实中，有的人一心想事业有成却又忽视点滴积累，他们认为那些小事微不足道，不值一提，其实这正是他们失败的原因所在。千里之堤，毁于蚁穴；人生成败，取决于细。一家国有企业为了引进资金，获得发展，决定与美国一家大公司合作，共谋出路，共同

进步。在洽谈的前期阶段双方合作得十分愉快。于是，美国公司决定派代表来对企业进行考察。美国公司的老板在企业领导的陪同下，先后参观了企业的生产车间、技术中心等一些部门。美方对中方的设备、技术水平以及工人操作水平等，表示很满意，对合作的前景很是看好。中方也十分高兴，特意设宴款待美方。他们将宴会选在一家十分豪华的大酒楼。美方老板起初误以为中方的豪华酒宴并不是为他一人而设，中方同时还有其他活动，于是爽快地答应了参加宴会。但当他们在中午赴宴的时候，他才知道如此高规格的酒宴仅仅为招待他一人。美方老板十分生气，随即决定终止与中方的合作，起程回国。中方对这突如其来的变故百思不得其解，随即向美方发了信函询问终止合作的原因。美方这样解释道："贵方一顿饭都如此浪费，要把大批的资金投进去，我们对此不放心。"

一场豪华的宴会让一次顺利的合作化为乌有。其原因正是中方企业的铺张浪费让美方对其使用资金的能力产生了怀疑。请客吃饭，讲究排场，对于中国人来所理所当然，但对于美国人而言，过分的豪华反而表明中对方铺张浪费。由此可见，细小环节定胜负，一失足成千古恨。因此每个人在做任何事情之前就要细心认真，注重细节，只有这样才能做好每一件事情。

任何事情唯有从细微处下工夫才能成功。那些整日空想成功却忽视细节的人等待他们的下场只能是失败，他们的成功始终只能是黄粱一梦，永远不能实现。

78. 在节俭中累积财富

历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。节俭不仅是中华民族的优良传统，而且是个人成功的重要砝码。凡是成功人士，都是从点滴积累中做起的。

在中国传统文化中，节俭是一条亘古不变的做人美德。诸葛亮在《诫子书》中所说：“夫君子之行，静以修身，俭以养德，非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”然而当今大多数人自以为生活水平提高了，节俭意识就应该丢弃了。他们开始奢侈浪费，饭桌前随处可见被丢弃的馒头；水龙头前自来水在白白地流走；垃圾堆里许多完整的用品被当成废品抛弃。全国上下，一时之间奢侈之风盛行不衰，众多珍贵的资源被无情地浪费。因此学会节俭，浪费可耻，每个人要从小事做起，养成节约朴素的好习惯。

纵观无数富豪的成家史，自始至终他们无一不是节俭的典型代表。比如商界的风云人物李嘉诚，他穿的衣服和鞋子从来不讲究是名牌，一套西服穿十几年是平常事。他的十双皮鞋中至少有五双是旧的，即使皮鞋坏了，他补好了照样穿。他带的那块永远快十分钟的手表是普普通通而且用了很多年的电子表。有时工作很忙，为了赶时间，几块钱一包的饼干也可以成为他的一顿美餐。

李泽楷是香港赫赫有名的人物，1999 年 5 月他的身价已经飙升至几十亿港币。他在接受《亚洲周刊》记者的采访时，手上戴的只是一只普通的 Swatch 手表，脚上依然穿一双俗称“白饭鱼”的

鞋。这种鞋在香港遍布街巷的便民超市连锁店中随处可见，一般只售 15 港币。有时为了应酬，他才会穿礼服以表示对来客的尊敬。平日里李泽楷通常穿的都是便服、斜纹裤，至多加一件西装。在日常饮食中，他通常都是吃快餐，只要填饱肚子即可。

李成枫被誉为“新加坡报王”，尽管出生名门，但为了寻找谋生创业的最佳地点，他孤身一人下南洋，冒险来到新加坡闯世界。面对人生地不熟的异国他乡，年仅 18 岁的李成枫并未因举目无亲而打退堂鼓，反而他依靠 18 岁的好身体，不辞劳苦开始了自己那“挣钱糊口、攒钱创业、捞钱耀祖”的拼搏。他找到的第一份工作是在爱国华侨陈嘉庚的鞋厂里当卫生巡察员。每月虽只挣十几元，却能省吃俭用攒下 8 元钱。后来，他一边在民信汇兑银行干月薪 20 元的汇兑活计，又在工作之余寻找第二职业。他自己通过拉电线的手艺每月有 150 元钱的额外收入，这时他无比自豪地说：“当时一名银行经理的月薪，只不过 50 来块钱而已。而我的分内和额外收入加起来，比银行经理的月薪 3 倍还多。”就这样，经过两年的奋斗和拼搏，李成枫以“多挣少花勤积累，细水长流终有钱”的聚钱绝招，从牙缝中一点一点抠出令人羡慕不已的钱财；以“半杯咖啡兑水喝，既能享受又节省”的省钱方式，从嗜好中一粒一粒剔出了令“打工仔”自叹弗如的一些钱财。他摇身一变成为不是老板、胜似老板的“打工皇帝”。

许多巨富通过海外经商而家财万贯，甚至一掷千金的人也大有人在，但其毕竟是少数人，很多人依然过着普通人的生活。世界船王、著名华商包玉刚曾经说过：“在经营中，每节约一分钱，就会使利润增加一分。节约与利润是成正比的。”有人曾嘲笑包玉刚不算一个真正的船王，只是一个银行家。其实这句话讲对了一半。包玉刚并非传统意义上的船王，是因为他摒弃了老一套的做法，但是他以银行家的作风管理他的船队，使得他的事业蒸蒸日上。他一直坚持节约，不允许他的船长耗费公司一分钱，他总是

说："不要跟那些与花费目标有关系的人一起休息。"他还不允许管理技术方面工作的负责人直接向船坞支付修理费用，原因是"他们没有钱银意识"。

因此水手们形容包玉刚是一个"十分讨厌浪费的人"。哪怕他建立了巨大的商业王国，他的节约习惯仍然保留。一位在包玉刚身边服务多年的高级职员回忆道："在我为他服务的日子里，他给我的办事指示都用手写的条子传达。他用来写这些条子的白纸，都是纸质粗劣的白纸簿纸，而且写一张一行的窄条子，他会把写的字撕成一张长条子送出，这样的话，一张信纸大小的白纸也可以写三四张'最高指示'。"一张只用了白纸五分之一的条子，不应把其余部分的白纸浪费掉，这就是包玉刚"应省则省"的原则。

这就是几位大商贾的日常生活和工作习惯，他们都是资财逾亿的富翁，但是他们依然过着简朴的生活。这并不是他们吝啬的表现，而是他们成功的秘诀所在。因为节俭的作风能陶冶人的情操、净化人的本质。"谁在平日节衣缩食，在穷困时就容易渡过难关；谁在富足时豪华奢侈，在穷困时就会死于饥寒。"这应成为告诫世人的警句，让他们以富豪为榜样，在节俭中积累，在点滴中成功。

79. 在困难前能屈能伸

人生难免有起起伏伏，生活难免有荆棘坎坷。面对阻碍自己前进的重重困难，耿直面对固然可贵，学会屈伸也不失为一种不错的应对方法。

在动物界，刺猬堪称能伸能屈的智慧化身。当它身处顺境时，自己拱着小脑袋，借助满身的硬刺来横冲直撞；当它身处险境时，自己不是如同平时依靠硬刺来战斗，而是选择缩回脑袋滚成刺球，让对手措手不及，无隙可击。由此可见，能伸能屈是克服困难的有力武器，是迈向成功的有利法宝。如果“伸”是胆大进取的表现，那么“屈”便是明哲保身的智举。

人生在世，做任何事情都不可能一帆风顺。面临多如牛毛的困难，一味地去反抗只会将事情弄巧成拙，半途而废；如果能够运用“屈”的智慧，其结果可能会出乎意料。相反，该屈时不屈，而是一再坚持去伸，结果一定难以想象。

春秋时期，越王勾践夫妇受到凌辱，沦为人质，被迫给吴王夫差当奴役。越王作为一国之君，仪表堂堂，竟然沦落到给别人当仆役的地步，这真是奇耻大辱。然而勾践为了实现重新复国的美梦，报一箭之仇，最终决定一忍再忍，表面甘心为奴，实则在伺机报仇。

勾践夫妇到吴国后，住的是山洞石屋，吃的是粗茶淡饭。每当夫差外出时，勾践心甘情愿亲自为之牵马。又一次，夫差有病。勾践对夫差说：“大王的病很快就会好的。”夫差问其原因，勾践顺

口说道："我曾经跟名医学过医道，只要尝一尝病人的粪便，就能知道病的轻重，刚才我尝大王的粪便味酸而稍有点苦，所以您的病很快就会好的，请大王放心！"事情果然不出勾践所料，没过几天夫差的病就好了。在夫差眼里，勾践能够做出如此的举动来，实属不易，甚至比自己的儿子还孝敬。最后夫差深受感动，将勾践放回越国。

勾践回国后依旧保持着艰苦的作风。他之所以这么做，不仅仅是为了笼络大臣百姓，更重要的是当时越国国力太弱，勾践此举是为了养精蓄锐，报仇雪耻。当时他睡觉时连褥子都不铺，铺的是柴草。为了不忘记当年的奇耻大辱，他还在房中吊了一个苦胆，每天尝一口，以此来警示自己。这时，吴王夫差一直认为越国早已对自己不再有敌意，这使越国放松了对勾践的戒心，越国抓紧良机恢复国力，厉兵秣马，终于可以一战。两国在五湖决战，结果越军获胜，吴军大败。正所谓"苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴"，越王正是能屈能伸，才能够积蓄实力，一举战胜强大的吴国。

能屈能伸，表面上看似自己在受罪，承受着巨大的压力，但是他们实际上将自己的目标放得很远，他们是在韬光养晦中谋求时机。美国一位有志青年的理想是当一名新闻记者，但是毕业后很长一段时间他连份合适的工作也很难找到。有一天，他想到一个让自己出人头地的好方法。他决定自己写信给大作家马克·吐温，他向马克·吐温介绍了自己的境况，他希望马克·吐温能够帮助自己渡过难关。果然过了没几天，这位青年收到了一份来信。心中说道："如果你能按照我的办法去做，你肯定能得到一席之地。"这让这位青年大感意外。

在马克·吐温的建议下，青年不要薪水，到一家报社打工。在获得工作后，他便将自己的稿件交给领导看。不久他的业绩得到了公司的认可，决定正式聘用他。同时随着工作的深入，他赢得了同

事的认可。

人生犹如一条大河，一路上崇山峻岭，不可能直通大海。在通往成功的路上，每个人难免会有磕磕碰碰。当身处逆境时，委曲求全、收起锋芒是智者的表现；以屈求伸，等待时机再创生命的辉煌。

80. 以退为进好谋略

该舍弃的时候就不要吝啬，因为你舍弃的可能是一点点，相反得到的却是千金万金都买不来的。

历史上“冯谖买义”的典故家喻户晓，是千古流传的美谈。战国时代，齐国孟尝君有三千门客，冯谖只是其中之一。有一次，冯谖受孟尝君的委派，前去薛城收债。临行辞别时，冯谖问孟尝君：“先生需要买哪些东西？”孟尝君答道：“先生看我家里缺什么，就买些什么吧！”于是冯谖驱车来到薛城，他召集所有欠款的市民，一一核对了债务账目。当核对完毕后，冯谖并没有要求欠款人还钱。他临时决定，以孟尝君的名义将欠款全部免去，同时他还当众烧毁了所有债券。百姓见状，感激不已，皆呼万岁。

当冯谖返回齐国见到孟尝君时，孟尝君问：“债都收完了吗？”冯谖答：“收完了。”“那你给我买了些什么回来呢？”孟尝君又问。冯谖答：“您让我看家里缺少什么就买什么，我考虑到您有用不完的珍宝，缺少的只有‘义’，因此我为您买‘义’回来了。”于是冯谖向孟尝君详细介绍了事情的经过。孟尝君听后，心中不悦，

不过也没有批评冯谖。

一年后，新齐王即位。他听信谗言，要求孟尝君交出相印，并将其赶出国都。孟尝君离开齐国后，投奔到薛城。当孟尝君的车子行驶在距薛城上百里远的路上时，薛邑百姓听说恩人返乡，纷纷扶老携幼，夹道相迎。孟尝君感慨良深，激动地对冯谖说："先生您为我所买的'义'，今天终于看见了。"

冯谖为孟尝君"千金买义"这一举动看似愚蠢，白白浪费了眼前的利益。然而实则正是这样说明了冯谖高瞻远瞩的战略眼光和深刻的洞察力。一般人通常只能看出实物价值的大小，根本不知"仁义"二字的价值。而冯谖能够以退为进，以损失眼前的利益换来了长远的更大的利益，准确地评估出了"仁义"二字的无形价值，成为了最为精明和最会算计的人中之杰。

以退为进不仅是一种处世之道，还是一种精明的用人谋略。

三国时期曹操采用封官爵、赐金银的结恩术来激发战士的斗志。而刘备不及曹操，无恩可结，于是他以退为进，故意以反话相激，以待臣下自行表白。

当刘备获知关羽留在了曹操身边，赶快写了一封修书托陈震往许昌投于关羽，书云："备与足下，自桃园缔盟，誓以同死。今何中道相违，割恩断义？君必欲取功名，图富贵，愿献备首级以成全功。书不尽言，死待来命。"关羽读完信后潸然泪下，暗中发誓：决不肯图富贵而背旧盟。曹操本来想通过百般示恩以结关羽之心，但是这个愿望被刘备的一纸书信毁灭。这封书信既责以大义，又不惜一死以全关羽功名，深沉而激烈，可谓已达"以退为进"的艺术巅峰。

刘备兵败汝南，败兵不满千员，手下只有七、八名文臣武将。当此时君臣落难，本是离心离德之时，玄德叹曰："诸君皆有王佐之才，不幸跟随刘备。备之命窘，累及诸君。今日身无立锥之地，诚恐有误诸君，君等何不弃备而投明主，以取功名乎？"群臣听后

反而宽慰刘备，对刘备更加忠心耿耿。而刘备本人的雄心又何尝一日或灭？

刘备“以退为进”的攻心术之所以屡屡得逞，是因为刘备使用的对象都是谆谆君子。如若对那些卑鄙小人以退为进，他们只会得寸进尺。所以“以退为进”不能一概而论，要根据不同的对象再做决定。

81. 集中精力去做事

很多人终其一生碌碌无为，其原因就在于他们目标不专一。成功属于那些锲而不舍、顽强拼搏的勇士，因此任何人只有舍弃杂而多的目标，集中精力专在一个目标上下工夫，这样有朝一日才会有所成就。

《伊索寓言》中有这样一则故事：一位老人有两个女儿，分别嫁给了菜农和陶工。有一天，父亲到菜农家看望女儿，他关心地问女儿最近生活过得是否顺心。女儿告诉父亲，自己家里一切很好，就是最近天气干旱，希望天公作美，多多下雨，这样蔬菜才能长得更快更好。不久他又来到陶工家里，他同样问女儿过得如何，女儿也是说什么都不缺，但她希望的是阳光充足，天高气爽，这样陶器会干得更快。这时父亲无奈地对女儿说道：“你盼望阳光明媚。而你的妹妹期待阴雨连绵，那么我又为谁祈求呢？”这则小故事意在说明一个人如果同时想做两件事，那么他会一事无成。

一只猎狗同时追赶几只野兔，必然一只也抓不到，一个人同时

追求数个目标，必然一个也不会实现。要想做好一件事，就必须专注于一个目标，心无旁骛、矢志不渝去为之努力。

旅日棋王王海峰曾在一段时间内心浮气躁，难以静下心来下棋。于是他特意请教吴清源老先生来帮助自己。吴老知晓后，将“不搏二兔”四个字送给海峰。“不搏二兔”，即不能同时追两只兔子。如果一个人一次抓一只兔子都实属不易，那么同时抓两只兔子更是天方夜谭，无从谈起。所以只有集中精力去做一件事情，他才会在某一领域独领风骚，有所建树。

万科集团是房地产行业的一面旗帜。1984 年创建之初，它主要做的是以进口日本产品为主的电器仪器，后来万科陆续开始向服装、手表、饮料行业等进军。可以说，万科虽小，五脏俱全，涉及到各个行业。

1994 年，由于宏观调控和熊市，万科多元化的发展模式受到了阻碍，公司开始出现资金环流的恶性循环，几乎陷入危机之中。这时，王石意识到自己今后发展的不易，他果断放弃了万科多元化的发展计划，而是进行资源重组。2001 年王石出售了万科的许多非核心行业，从此一心一意做起房地产生意来。经过近几年的发展，万科已经在房地产拥有不可取代的地位。

历来广博与专精犹如一对矛盾的统一体，相辅相成，缺一不可。“当我看准了一个目标，并相信这个目标能给我带来巨大的利润时，我就从其他目标转移过来，把精力和资金都集中在这个大目标上。”金融大鳄索罗斯不仅这样说，更是这样做。这也是他跻身于业界佼佼者的原因。面对变幻莫测的金融市场，索罗斯不像有些人那样四处乱投，他总是慎重选择，将有限的精力和资金都专注于一个目标上来。如果目标太多，就不会以足够的经历来投资，其注定会失败。

伟大的科学家爱因斯坦在回答自己成功的首要因素时说道：“每个人整天都在做事情。倘若你早上 7 点起床、晚上 11 点睡觉，

做事就做了整整16个小时。其中大部分人一定一直在做一些事情，不同的是：他们做很多很多事情，而我只做一件。如果你们将这些事情用在一件事情上、一个方向上。一定会取得成功。”伟人的经历意在说明世界上那些能力一般却一直坚持的人们往往比那些能力很强却不善坚持的人们更有建树。

“欲多则心散，心散则志衰，志衰则思不达。”太多的目标只能会分散人的精力，但是这并不是说，一个人生下来就一直只做一件事情。这是相对而言的，社会上有很多“天才”人物只会一味地学习，连最起码的自立能力都没有，所以他们经常闹出穿上别人的鞋上课之类的笑话来。严永明被人们视为“天才少年”，他的求学经历便是最佳的证明：他8岁上中学，13岁上大学，17岁考取中科院高能物理研究所硕博连读。然而这些常人眼里的奇迹竟然是在让人匪夷所思的家庭教育中创造的。严永明生活中的所有事情都由母亲全权负责，甚至连吃饭都得喂。母亲实行的“全包”政策只能导致严永明连最起码的生活自理能力都没有。上中科院后，由于他不能自理生活，严永明做出了退学的准备。一个人首先应该具备最起码的生活自理能力，比如自己洗衣服、刷牙等，如果连以上的事情都做不到，那么即使他智商过人，他也不能为社会创造财富，只能成为社会的负担。

人的精力是有限的，因此每个人要将自己的能量发挥在自己的优势项目上，集中精力去做好它。记住千万不能分神，否则只能是做事情如蜻蜓点水，终无所成。

82. 发掘自己的潜能

机会对于每个人来讲都是绝对公平的，每个人都有成功的可能。任何一个人只有抓住机遇，才能够充分发挥他的潜能，不断进步，最终赢得成功。

或许每个人觉得自己只是沧海一粟，芸芸众生，一辈子也只能甘守平庸，不会有伟大的事业。其实事实并非如此，每个人都有成就伟业的可能，都会成为众人羡慕的伟人，只是平日里大多数人从未察觉自己也具备了这些潜能。

对于“伟人”这两个字，很多人总会觉得他们离自己很遥远。其实仔细观察，伟人们身上具备的共同品质，在普通人身上也能够发现。伟人知识渊博，精通古今；他们反应灵活，冷静沉稳；他们乐于助人，平易近人；他们迎难而上，不惧困难。对于平常人来讲，具备这些优良品质的人大有人在，只是我们大多数人一直没有好好地去挖掘自己的这些特征，或者根本不知道如何发挥自己在这些领域中的潜能。

一项研究表明，一个正常人大约拥有 1000 亿个脑细胞，然而平日里正常工作的脑细胞只有 10%，剩余的 90%都在睡觉。大多数人活了一辈子，他们的潜能仅仅开发了 5%左右，其余 95%的潜能都处于未开发状态。如果一个人在有生之年能够将自己的潜能多开发一点，哪怕只有 1%，无论对于自己，还是对于社会，都会创造巨大的财富，对社会作出巨大的贡献。可是究竟是什么阻碍了人

们潜能的开发呢？为此，行为心理专家进行了长时间的跟踪调查，最后他们发现正是日常生活中长期形成的不良习惯束缚了人们的发展，一般人都会因自己的习惯而低估自己的能力，从而难以超越自己，终其一辈子也是碌碌无为，无所成就。

那么打破不良习惯创造人生奇迹的突破口在哪里呢？它们看似简单，做起来却很难。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。只有将它们在现实中运用得当，才能够最终发挥它们的价值，取得难得的进步。首先，一个成功的人要勤于好学，永远把自己放在更低的位置上。面对取得的进步，他始终看到的是自己的不足，始终想到的是自己要超越。海阔凭鱼越，山高任鸟飞。只有怀着进取心的人才会不断迎接无数的困难，直至战胜它们。其次，伟人们能够高瞻远瞩，不会目光短浅。他们会站高一层思考，把注意力放在不同的角度，从而可以站得更高，看得更远。最后，伟人们能够敢于打破旧有的规矩，根据现实实事求是，灵活处理现实中遇到的困难与问题。只有这样才能够在瞬息万变的社会中抓住机遇，快速发展。

从前有一头大象，几个身材魁梧的大汉费尽九牛二虎之力怎么搬也搬不动它。然而让人惊讶的是如此体重的大象，竟然被一个身材瘦弱的小孩所征服。原来这个小孩仅仅用了一根细细的绳子，就乖乖地拴住了这只大象。原来这只大象从小就被人用铁链子拴惯了，当时的小象力气毕竟不如现在这么大，任凭它怎么挣扎也动不了。长大以后，这只大象只要一看到绳子一类的东西就害怕，觉得自己被绑得动弹不得。

这个故事很有趣，而且意味深长。现实中的你很有可能就像被绳索羁绊的那头小象，被旧有的思维和习惯所束缚，使自己的潜能被埋藏了起来。只要你迈出那小小的一大步，很有可能就会改变你的一生。相反，它们也有可能是阻碍一个人一生发展的因素，他一辈子也难以摆脱。

现实中，普通人完全没有必要羡慕伟人，因为你和他们一样，

大脑中拥有1000亿个脑细胞。只要你不满足自己的命运，发掘自己的潜能，就会创造人生的财富，为社会乃至人类作出贡献。

83.尽职尽责去工作

一个人无论从事何种职业，都应尽职尽责，做好自己的本职工作。那些混水摸鱼、马马虎虎的人迟早会被老板炒了鱿鱼。

一份英国报纸刊登着一则招聘教师的广告，广告语“工作虽然轻松，但要全心全意，尽职尽责”鲜明地映入眼帘。事实上，不仅教师如此，所有行业的人都应对自己的工作全心全意。这正是敬业精神的体现。

一个人无论从事何种职业，都应该把尽心尽责当成一种习惯，通过自己的最大努力求得不断的进步。如果没有了职责和理想，生命就会变得毫无意义。无论你身居何处（即使在贫穷困苦的环境中），如果能全身心投入工作，最后就会获得经济自由。那些取得成就的人，在某一特定领域里一定付出了坚持不懈的努力。

知道如何做好一件事，比对很多事情都略懂一二要强得多。一位美国总统在德克萨斯州的某一学校演讲时说：“比其他事情更重要的是，要知道怎样将一件事情做好；与其他有能力做这件事的人相比，如果你能做得更好，那么，你就永远不会失业。”

一个成功的经营者说：“如果你能真正制好一枚别针，应该比你制造出粗陋的蒸汽机赚到的钱更多。”

许多人都曾为一个问题而困惑不解：明明自己比他人更有能

力，但是成绩却远远落后于他人。不要疑惑，不要抱怨，而应该先问问自己，在工作领域你确信自己没有混水摸鱼吗？如果你对这些问题无法做出肯定的回答，那么这就是你无法取胜的主要原因。如果一件事情是正确的，那么就大胆而尽职地去做吧！如果它是错误的，就干脆别动手。

一个认为小事情不值得认真对待的人，做任何事情都会漏洞百出。

生活中存在着这样一种人：他们从来不会认真整理自己的论文和书信，将所有的文稿和信件散乱地堆放在书桌上，这样的人办事缺乏条理，不讲究秩序，思维也不周密。这样的人，根本搞不清自己的立场、原则和态度，别人对他也会失去信心。久而久之，他会产生消极情绪，认为自己是个没用的人。这样的人怎能与尽职尽责联系在一起呢？等待这种人的往往是失败，家人和同事也会为他们感到沮丧和失望。如果这种人成为领导，将会造成更恶劣的影响，其下属也必定会受这种恶习的传染——当他们看到上司不是一个精益求精、细心周密的人时，往往会群起而效仿。这样一来，个人的缺陷和弱点就会渗透到整个团队中去，必定会影响公司的发展。

一位先哲说过："如果某项工作必须去做，那么就全身心投入到工作中吧！"另一位明哲则道："不论你手边有何工作，都要尽心尽力地去做！"

做事情无法善始善终的人，其心灵上亦缺乏相同的特质。他不具备尽职尽责的好习惯。因此，个性不鲜明，意志不坚定，无法实现个人目标。一面贪图玩乐，一面修道，自以为可以左右逢源的人，不但享乐与修道两头落空，还会悔不当初。从某种意义而言，全心追名逐利比敷衍修道好。

做事一丝不苟能够迅速培养严谨的品格、获得超凡的智能；它既能带领普通人往好的方向前进，更能鼓舞优秀的人追求更高的境界。

无论身处任何行业都必须养成尽职尽责的好习惯，在特定的工作岗位上竭尽全力，因为它决定一个人事业的成败。人一旦全力以赴地工作，就获得了打开成功之门的钥匙。能时常以尽职的态度工作，即使从事最平庸的职业也能增添个人荣耀。

工作中，许多人持着混日子的想法。要知道激烈的竞争已经决定了混日子的人无法在职场生存，它要求人们要把心思全部放到工作中，尽自己最大的努力把工作做好。

84. 要敢于直面挫折

每个人的人生道路都是充满坎坷，不会一帆风顺。面临人生的挫折，一个人要以积极的心态去面对，敢于直面一切不幸与困难。只有这样，自己才会有朝一日获得成功。

约翰逊来自英国一个普通的家庭，他的家庭成员有爸爸、妈妈、哥哥、姐姐和爷爷。尽管一家人在乡下生活会比较艰苦，但是他们一家人其乐融融，过得很幸福。

有一天，由于家里的菜不多了，约翰逊和哥哥决定到附近的山林捡一些蘑菇或其他可以吃的东西。他们哥俩爬上山，找了半天都没有发现可以食用的东西。忽然，哥哥在一个树丛下面发现了许多野蘑菇。哥俩喜出望外，赶紧采完蘑菇回到了家。这些蘑菇既大又丰满，足矣够家里人吃好几顿。一家人看着这么多的蘑菇都很高兴，于是妈妈照常先给爷爷喂饭，而父亲和其他两个孩子已经眼看嘴馋，迫不及待开始吃饭了。

然而，不幸正悄悄降临。就在家人的饭吃到一半的时候，爷

爷、爸爸、哥哥和姐姐都感到自己的胃里疼痛难忍。母亲见状，知道他们一定是食物中毒，于是她急忙去找村里的大夫，然而没等大夫赶到，其他家人已经奄奄一息，无药可救。当约翰逊兴高采烈地从学校回来，蹦蹦跳跳地走到家门口的时候。眼前的一幕让他大吃一惊，只见妈妈独自一人坐在院子里，以泪洗面。原来爷爷、爸爸还有哥哥和姐姐都因吃了有毒的蘑菇而死去，这样原本完美的家约翰逊一下子失去了四位至亲。

不幸发生后，原本幸福美满的一家六口人，一下子就剩下她和约翰逊。妈妈几乎要崩溃了。从此，母子二人相依为命，城里有人来招工，约翰逊谎称自己已经十六岁了，来到了城里开始了打工生涯，而那个城市正是英国的首都——伦敦。

虽然伦敦是一个很富裕的社会，但对于一贫如洗的约翰逊来讲，他的工作是十分艰难的，他的生活是十分艰难的。他的工作劳动强度非常大，每天要工作多达 16 个小时以上，然而与之形成鲜明对比的是他的工资少得可怜，每个月下来，除去生活开销，他所赚的钱所剩无几。尽管这样，约翰逊丝毫没有退缩，他每天夙兴夜寐，节俭度日。

有一天，约翰逊在工厂里的一个放废品的角落里捡到了一本医学专著。于是，当其他人呼呼大睡的时候，约翰逊如饥似渴地读着这本书。通过这本书，约翰逊逐渐对医学产生了兴趣。于是他开始把自己储蓄的一部分用于买医学书籍。几年以后，约翰逊居然成了这里小有名气的医生。

屋漏偏逢连夜雨，船破又遇打头风。不幸的事情再次发生，有一天约翰逊突然得到了从家乡传来了一个坏消息：母亲已经得病身亡。原本约翰逊刚刚从痛苦中挣扎出来，可是这件事情让他再次又陷入痛苦的泥潭。从此以后，他在这个世界上没有任何一个亲人。约翰逊觉得上天太不公平了，不知道自己的遭遇为什么这样坎坷，也许上天不想让自己成为一个治病救人的医生。就在他

悲观失望的时候，他偶然在一本书中看到了美国著名作家华盛顿欧文说的一段话：“如果有人总是抱怨自己的天赋被埋没的话，那通常都是推辞，是那些慵懒的人和意志不坚定的人在公众面前故作姿态而已……”

“我不是一个慵懒的人，我的意志很坚定，而且必须坚定，我不会再在任何人面前故作姿态！”约翰逊站在家人的坟墓前立下誓言，将来一定要出人头地。

不久，约翰逊回到伦敦，他写信给贵族迪纳莱斯先生，希望得到这位贵族的帮助。他在信中这样写道：“所有对世界的抱怨都是不公正的，我从来没有见到一个真正被埋没的天才。一般情况下，是那些失败者自己的错误导致了他们的霉运。”

过了几年，约翰逊医术大增，他的名气在伦敦城里无人不知，无人不晓。他凭借高超的医术成为了一个出色的医生，获得了群众的认可，赢得了崇高的威望。

约翰逊的经历是不寻常的，他从失去亲人到成为孤儿，他的一生磨难不断。面临不幸与磨难，他总有一股不愿认输的勇气，因此他并没有过分抱怨和沉沦，他选择了坚强面对。正是由于积极的心态，他才会主动地去寻找新希望，创造更美好的未来。

一个人在挫折面前要勇不低头，直于面对。那些抱怨上天不公的人往往一辈子碌碌无为，难成大事。千万要相信机会对每个人都是平等的。挫折与不幸本身就是磨练人的一个机会，通过它一个人所收获的是难得的宝贵经历和人生财富。通过战胜挫折，人的阅历会更加丰富，生命会更加精彩。

85. 与别人交流是在提高自己

俗话讲："三个臭皮匠，赛过诸葛亮。"彼此思想的融合可以使双方取长补短，共同进步，发挥意想不到的作用。因此，注重思想的交流不仅对于个人，而且对于一个民族来讲都是十分重要的。

英国剧作家萧伯纳有句脍炙人口的名言："你有一个苹果，我有一个苹果，我们彼此交换，每人还是一个苹果；你有一个思想，我有一个思想，我们彼此交换，每人可拥有两种思想。"由此可见，人与人之间的思想融合对相互之间的进步起到极为关键的作用。

三国时期，诸葛亮到东吴作客，为孙权设计了一尊报恩寺塔。其实，这是诸葛亮要掂掂东吴的分量，看看东吴有没有能人造塔。那宝塔要求可高啦，单是顶上的铜葫芦，就有五丈高，四千多斤重。孙权被难住了，急得面黄肌瘦。后来寻到了冶匠，但缺少做铜葫芦模型的人，便在城门上贴起招贤榜。时隔一月，仍然没有一点儿下文。诸葛亮每天在招贤榜下踱方步，高兴得直摇鹅毛扇子。

那城门口有三个摆摊子的皮匠，他们面目丑陋，又目不识丁，大家都称他们是臭皮匠。他们听说诸葛亮在寻东吴人开心，心里不服气，便凑在一起商议。他们足足花了三天三夜的工夫，终于用剪鞋样的办法，剪出个葫芦的样子。然后，再用牛皮开料，硬是一锥子、一锥子地缝成一个大葫芦的模型。在浇铜水时，先将皮葫芦埋在砂里。这一着，果然一举成功。诸葛亮得到铜葫芦浇好的消息，立即向孙权告辞，从此再也不敢小看东吴了。

“三个臭皮匠，胜过诸葛亮”的故事千百年来成为美谈。在三国，诸葛亮的神机妙算无人不知，无人不晓。但是只要三个普通人的智慧加起来，他们的智慧便能够超过足智多谋的诸葛亮。因此没有双方的交流就没有自身的悟性提高。

中国是一个统一的多民族国家，每个民族都有自己独特的习俗和文化传统，在漫漫的历史长河中各个民族之间相互融合，相互借鉴，形成了今日祖国繁荣昌盛的文化局面。北魏时期，孝文帝作为一位卓越的政治家和改革家，面临着重重压力，大刀阔斧改革。他崇尚中国文化，实行汉化，禁胡服□胡语，改变度量衡，推广教育，改变姓氏并禁止归葬，提高了鲜卑人的文化水准。是西北方各民族陆续进入中原后民族融合的一次总结，对中国起了重要的作用。

不论国家还是个人，只要通过思想的不断融合，都会取得卓越的进步，获得长足的发展。同样一道数学题，不同的人有不同的解法。如果他们相互交流，体会别人的思维，不仅会让自己茅塞顿开，而且能够使双方共同进步。

86. 成大事要依靠自己

一个人要想成就事业，就必须依靠自己，不能过分依赖他人。

马斯洛认为一个完全健康的人的特征之一就是充分的自主性和独立性。很多人遇事首先想到别人、追随别人、求助别人。他们通常没有自己的主见，不敢自行主张、自己决断。

导致他们过分依赖他人的重要原因是他们从小在家中过分依赖父母，通常父母对他们的所有事情都是实行包办，让他们整日高枕无忧，不会独自处理自己生活中的日常事务。

小时候父母包办过多，没有独立行动、自作主张的训练，吃饭、穿衣及日常起居都不能自己处理而让别人侍候，总是绕着妈妈的围裙转，不敢离开几步，于是直接形成了依赖心理，形成了惰性。

社会上存在的“啃老族”便是其典型代表。他们本来已经到了自食其力、自力更生的时候了，但是由于工作难找，工资太低，他们都得依靠父母来聊以度日。父母为了疼爱他们，总是宁愿让自己受罪，也不愿意让自己的儿女受一点累。而子女过惯了小时候饭来张口、衣来伸手的生活，根本不体谅父母的疾苦，视父母的爱习以为常。

做事靠自己，首先要有独立的思想。一个独立的人首先是一个有自己思想的人。面对现实中的难题，一个人要自己动脑，想法克服它，不能寄希望于别人，总是让别人牵着自己的鼻子走。做事要

有自己的主见与看法，不能人云亦云。当然，坚持自己的主见并不等于不听取别人的意见。有时别人的忠言逆耳也是可取的。“与君一席谈，胜读十年书”便是典型的例证。有时别人的一句开导会让困扰一时的自己茅塞顿开。

做事靠自己，其次要采取独立的行动。一个空有思想而缺乏行动的人是难成大事的。任何想法与计划只有落实到实际才会具有意义，否则一切都是纸上谈兵，都是无聊的空谈。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。只有在实践中磨练，一个人才会真正成长，才会体会到人间的疾苦、生存的不易。所以只有将自己的想法落实到实际中，才会检验自己的计划是否正确。只有不断调整自己，才会让自己不断进步，不断成长。

做事靠自己，还要勇于承担责任。当一个人犯错的时候，他必须敢于担责，不能找借口来推诿给别人。一个人不怕犯错，怕的是不敢承认自己的错误。错误并不可怕，怕的是不纠正错误，一意孤行。只有认识到自己的错误，才会让一个人意识到自己的责任。

婚姻家庭篇

美满的婚姻是衡量一个人幸福与否的重要标准，和睦的家庭是一个人繁忙工作之余的幸福港湾。面对婚姻，夫妻之间难免有小矛盾，关键是双方如何处理。双方将矛盾处理得当，夫妻就会更加珍惜来之不易的幸福；反之则会导致矛盾升级，甚至出现婚姻破裂的危险。

87. 家庭和睦万事兴旺

家犹如一把保护伞，替我们挡风遮雨。家庭和睦对一个家庭的健康发展，尤其是一个人的顺利成长影响深远。

每个人都在追求富足的生活，希望自己拥有一个幸福、和睦的家庭。对一个国家来说，国家就是一个大家庭，只有大家庭和睦，国家才能强盛、富裕。“家和”实在很重要，因为“家和”是“万事兴”的前提与保障。

纵观那些成功的家庭，男人事业之所以能够兴盛和发达，与其背后有一位默默无闻的贤内助息息相关。同样一个女人整日红光满面、皮肤白嫩，也与丈夫的悉心体贴有关。小蔡让周围的朋友十分羡慕，因为她嫁了一个好老公。她丈夫是一个公司的经理，整日工作繁忙，但是他从来没有要求小蔡必须照顾家庭、照顾他，而是兼顾小蔡的需求，让她干她自己喜欢干的事。现在小蔡正在攻读硕士学位，在学校里，她的压力在常人眼里是看不到的，每个人感受到的只能是从她的笑容中表现出的幸福感。她觉得虽然丈夫对自己没有要求，但是她也要体谅他工作的辛苦，尽可能地帮助丈夫在生活和事业上的困难。有一次，小蔡的丈夫出差回来，刚好是她忙完学校公派的事情之后，她立刻脱下工作服，不顾劳累，精心准备去迎接他的回来。她的丈夫一方面为她的成就感到骄傲，另一方面在得到她的爱护中又激起奋斗的动力。虽然有时候他们也会拌嘴，但是他们的关系总体上是和谐的，他们在一种相互欣赏中共同进步。因

此说他们的婚姻是成功的，他们是“家和万事兴”的一个典型。

要想做到家庭和睦，首先要注意不要让婚姻成为爱情的坟墓。众所周知，“婚姻是爱情的坟墓”，这句俗语对于现代青年来说已经不再新鲜了，而且有不少人都把它当作一句至理名言。他们在走进婚姻的时候难免有些战战兢兢，生怕婚前的甜蜜和温馨都被婚后生活的繁琐所替代。确实，婚姻是两性感情的一个里程碑，也是恋爱时期感情的结束，走进婚姻的人们，需要的是另外一种爱情。这种爱情已经失去了很多包装、虚幻和浪漫，而是多了更多的平淡和真实。它要求双方对他们的感情做进一步的接触，需要更亲密的关系，需要更稳定的关系，需要的是另外一种更亲密的爱情，从而作出把各自的生活完全重叠的决定。结了婚的男人无法再像往日一样，保持自己的完全独立，或者回到自己父母的家庭，寻求父母的慰藉。女人也不能再像恋爱时那样春风得意，衣来伸手，饭来张口般受男人宠爱。反之，我们要面对工作和日常生活中遇到的一切烦琐的事情和不快的矛盾，也许我们会争吵，会大动肝火，闹得家庭鸡犬不宁。当我们真实地面对生活，包括无数的挫折和风雨，也包括柴、米、油、盐的生计安排时，我们也许会有一种挫折和气馁的情绪产生。我们再一次印证了“婚姻是爱情的坟墓”的说法。而事实上，“婚姻本身是无所谓好坏的，成败全在于你”。婚姻的目的是为了建立一个新的家庭，延续你的爱情，并为你的爱情果实建立一个贮存地。在现实中，许多夫妇婚后感情与日俱增，两情愉悦，恩爱有加，爱情之花常开不败的例子也很多。究其原委，全在于夫妻感情巩固、发展得法，追求一种平淡、恬然的生活。其实只要你善于经营你们的这种亲密而现实的爱情，你们的爱情也会继续发展，升华，绝不会被扼杀在婚姻的摇篮中。

做到家庭和睦，还要注意不要让子女在第一起跑线上错位。一个孩子呱呱落地，当他睁开惺忪睡眼，第一眼看到的可能就是他的家，他的父母。家是子女的第一起跑线，家庭氛围对子女的成长是

至关重要的。家庭是爱的学校，是塑造子女健全人格的第一环境，是父母与孩子共同学习，一起成长的发展空间。如果这个家庭被吵架、暴力、酗酒、婚外情等等包围，孩子受其影响是无疑的。若夫妻感情不和，家庭气氛紧张，父母不仅无心照顾孩子，甚至还会将孩子当作“出气筒”。这种家庭的孩子感情上很痛苦，精神上很压抑，健康和智力都会受到严重影响。心理学研究表明，从小就生活在气氛紧张的“缺陷家庭”中的孩子，智商一般较低，而且存在不少心理问题；而生活在恩爱和睦家庭中的孩子，不但心理比较健康，而且智商也较高。美国一位心理学家对4000名独生子女调查发现：家庭气氛和睦、常有笑声相伴的家庭，孩子的智商都比不和睦家庭孩子的智商高。

父母离异往往会在孩子的心里投下阴影，容易造成孩子压抑、自卑、孤僻、冷漠的性格。单亲家庭的孩子往往会受父母离异的影响导致心理多憎恨、少爱心。由于心理发育还不成熟，他们容易受伤害和变畸形，如不小心加以呵护，最终很有可能会走上犯罪道路。离异双方如果能正确处理个人感情以及孩子教育的问题，无疑对孩子是有好处的。

做人要为人和善，在社会交往中要和气，在家庭中更要和气，人性和善是美丽的一面，同时更是赢得尊重的方式。调整一下自己的心境，发挥它的优点，世界才会美好。

88. 夫妻间要和气长存

夫妻之间，除了平时难免的磕磕碰碰，关键是在日常生活中双方要彼此相让，保持和气。有了和气，家庭才会温馨美满，生活才会自得其乐。

凡是正常的人，没有不想找一个如意伴侣的。但真正如意的伴侣到底有没有？热恋的时候，男人像团火，女人也像团火，都把自己烧得糊里糊涂，昏头昏脑。你看我白玉无瑕，好像白雪公主；我看你称心如意，如同白马王子。等到结婚后，火慢慢地熄了，烧渐渐地退了，头脑一天比一天清醒了，双方重新审视对方，才发现种种的不如意，就生出许多忧虑、苦恼和不满。

男人太有本事，女人便总觉得对方的眼神不大对劲，语气不大对劲，态度也不大对劲，好像总没把自己放在眼里，担心什么时候把自己抛弃，另寻新欢。

男人没有本事，女人又觉得太窝囊、太平庸、太没用，连累自己也见人矮一截。

男人重事业轻家务，女人不满意，羡慕别人的男人买菜洗衣带孩子，什么家务活都干，会体贴人。

男人重家务轻事业，女人也不满意，眼热别人家的男人有作为有志气，女人出门也风光。

男人爱整洁，家里什么东西放在哪儿都有讲究，家具上有一点尘土就不高兴，女人会觉得约束太多受不了。

男人不修边幅，衣领总是油腻腻的，袜子总是臭烘烘的，早上不叠被子，晚上不洗脚，头发支棱八叉，东西乱扔乱丢，女人觉得这样的男人太邋遢。

男人话太多，女人会感到讨人嫌。男人话太少，女人又感到像榆木疙瘩太死板。

男人抽烟喝酒，女人觉得他不会过日子、花钱太多。男人不抽烟不喝酒，女人又觉得他没有派头，不会应酬，缺少男人味儿。

女人要挑男人的不是，处处都可以挑出毛病来，左看右看横看竖看，浑身上下都不顺眼。

男人看女人也是如此。凡女人看男人不顺眼的地方，男人都可以反过来看女人，而且，可以挑出更多的不是来。

因此，钱钟书先生说：婚姻像一座被围困的城堡，外面的人想进来，里面的人想出去。

怎样才能避免婚姻的不幸呢？最简单而有效的忠告是结婚前两只眼睛都睁着，结婚后闭上一只眼睛，保持平和的心态。也就是说对对方尽量宽容、和气，起码应该注意以下几点：

（1）让对方保持自己的个性

夫妻的恩爱，是建立在双方愿意平等地承担义务之上的，这才是亲密关系的坚强核心。婚后生活的矛盾是夫妻双方造成的。两人发生意见分歧时，你要主动承担责任和义务，而不要过分地要求对方改变观点、习惯，因为惟一能改变的就是你自己，可笑的是许多人总想用自己的意志去改变对方，不时强加给对方一些所谓的新情趣和新思想，殊不知这些做法往往事与愿违。既然你选择了对方，就应该让对方保持自己的个性，发挥自己的特长。

（2）多些理解和宽容

夫妻之间要相互体贴并善于体贴。在清晨或就寝之前，夫妻坐下来交流一下思想，交换一下意见，比如家庭计划、困难、分歧甚至误会及其他生活问题，尽管这些事情只是生活琐事，但是

一旦这种交流思想和交换意见的习惯逐步建立起来，婚后生活中发生的摩擦和紧张就会轻易地缓和下来。通过这种形式，男方要了解女方的心理特点，了解感情在她心中所占的比重。因为女人比男人更容易受情绪的支配，她们的感情既细腻，又极为敏感。与妻子的小冲突常常要靠温存、沉默和忍耐去解决，而说理则往往无济于事，如果男方老是计较女方的情绪波动和日常琐事，势必造成夫妻不和。气量大是爱情生活中不可缺少的气质，男方尤其应该如此。

（3） 相互尊重和信任

可以说，没有信任就没有爱情，而彼此的尊重、必要的礼节，也不能和虚情假意相提并论。在此前提下，还要互相忍让，因为它是婚姻这架机器上的润滑剂。

女人都有一个特点，那就是自尊心强得要命。女人最清楚自己的弱点在哪里。因此，她们拼命掩饰，不让别人有机会触碰它。所以人们说，要与女人疏远或断交，最佳办法是伤害她的自尊心。反之，要取悦女人，最起码须小心防范，避免触及其弱点。当然，如果有办法提高女人的自尊心，则会让女人乐于与你交往，做你长久的朋友。

这一点，做丈夫的千万记住。对你的妻子，不要伤她的自尊，要想办法提高她的自尊心。

有人错误地认为："好夫妇彼此应该是坦白无私的"。有此心态的夫妇，常要对方无条件忠于自己，要求对方在心灵上没有任何隐私。倘若偶尔发现，便耿耿于怀，妒火中烧。事实上，每一个人的心灵深处都有完全属于自己的一方天地，它不对外开放，也不准人强行入关。由此不难发现，夫妇双方的隐私内守比坦白相陈要明智得多。当然，有些不动摇夫妇感情基础的思想向对方表露出来，比等待着对方来查阅你的大脑要好些。你同时应切记：最好不要强迫你的丈夫或妻子向你交出所有的个人机密。

列宁在和克鲁普斯卡娅结婚时，双方订立了一个公约：“互不盘问，决不隐瞒”。这两条订得好：“互不盘问”表明夫妻双方的相互信任；“决不隐瞒”表明了夫妻双方的相互忠实。两者结合起来，就组成了一种比较和谐的夫妻关系。“互不盘问”也表明了对对方人格的尊重，“决不隐瞒”则表明了自己要值得对方尊重。

要做到夫妻之间长相知，不相疑，相互间首先要有深刻的理解。作为妻子，要常常同丈夫交流感情，有了误会应及时说明白；其次是要有高尚的情操。爱情和婚姻具有排他的特点，但并不等于自私。嫉妒、猜疑都源于自私的阴暗心理。只有把丈夫作为独立的人来爱，才能获得丈夫真诚的爱的回报；第三是要建立充分的自信心。只要你的婚姻是自愿的，对方总有所爱的地方和一定的吸引力。就算丈夫在学识地位上与你有了距离，你也千万不能自卑，而应当充分发挥自己的特长，以完善自我来增加吸引力。人总有长处，只要确信自己也有强于丈夫的方面，婚姻双方便是平等的、互补的、互相需要的、互相吸引的。

89. 讲究礼节，夫妻和谐

有人认为既然做了夫妻，双方之间就应该十分随意，其实夫妻之间讲究一定的礼节也是维持家庭关系和谐的必要组成部分。

许多恋人经过长时间的相爱后，喜结连理。婚后很多人觉得既然已经成了一家人，就没必要过于见外，双方都很随意，讲一些出格的话。孰不知“恶语伤人”，有时无意的玩笑话很有可能会伤害

到对方，影响了双方的感情。由此看来，夫妻在家庭生活中朝夕相处，为了保持爱情的甜蜜，家庭的和睦，讲究夫妻相处的礼节也是十分必要的。

人们常用“相敬如宾”来形容夫妻关系和谐，彼此尊重。受到人民深情爱戴的周恩来总理和他的妻子邓颖超女士多少年来相互扶持，走过了无数的风风雨雨，他们用“八互”来概括夫妻相处的宝贵经验。具体而言，“八互”分别是互敬、互爱、互助、互学、互让、互谅、互慰和互勉。这是周总理夫妇一生的经验之谈，值得晚辈们学习和借鉴。

（1）夫妻要“互敬”

顾名思义，互敬就是讲，夫妻彼此要相互尊重，不可无理取闹。例如在一次青年联欢会上，女教师小吕准备上台参加歌赛。她的丈夫大张悄悄地叮嘱妻子保持冷静，妻子则表示感谢。有时这段话听起来很平常，有些人甚至会觉得很虚假，但是夫妻之间多几句“谢谢”、“请帮帮忙”或鼓励之类的话，可以表示一下关心，增进一下感情。有时觉得难以开口，可以通过发短信来表示问候，进行交流。

（2）夫妻要“互爱”

互爱指的是夫妻要互相体贴，温情脉脉。俗话说：“知夫莫若妻”、“知妻莫若夫”。夫妻在一起生活，相互了解彼此的性格、爱好和生活习惯等。丈夫不要在婚后变得粗暴，妻子也不要在婚后变得俗气。夫妻虽然不常有恋爱时花前月下的浪漫，但体贴对方的话要常讲，关心对方的话要常说，不要忘了感情交流，一个眼神，一个手势，一声亲切的呼唤，无不包含深情厚意。

（3）夫妻要“互学”

“互学”即互相学习，取长补短。夫妻俩各有长处，不论在事业上还是在日常生活中，均要多看对方的长处，学习对方的优点，弥补自己的缺点，不断进步。

（4）夫妻之间要“互助”

家庭责任是双方的，家务活也是共同的。丈夫要多干点家务活，体谅妻子；妻子也要多关心丈夫，让他安心工作。夫妻之间只有相互扶持，互相帮助，才能够渡过难关，共同走向人生的辉煌。

（5）夫妻之间要“互让”

夫妻之间要保持平等地位，遇事不能自以为是，缺乏商量。特别是丈夫，不能以“大男子主义者”自居，妻子也不能唯我独尊，双方要“你敬我一尺，我敬你一丈”，多给对方一些理解和自由，这样的话，夫妻感情会更加亲近、牢固。

（6）夫妻之间要“互谅”

每个人难免有犯错的时候。当一方犯错时，另一方要学会宽容，表示谅解。一般而言，丈夫可能做事比较粗心，妻子要能够容忍；妻子或许比较啰嗦，丈夫要予以谅解。

（7）夫妻之间要“互慰”

这主要体现在夫妻要互相关照，彼此安慰。任何一个人的人生道路难免有曲折漫长，不可能事事如意，一帆风顺。当一方在前进的道路上遇到挫折时，另一方不要讽刺、挖苦甚至奚落，而应当多安慰对方，一起分析受挫的原因，总结经验教训，让失败变为成功之母。

（8）夫妻要“互勉”

夫妻之间当一方取得小成绩时，另一方要对他表示祝贺，一起分享成功后的喜悦。双方要互相勉励，彼此鼓舞，一起将自己的小家建设得越来越好。夫妻之间要有福同享，有难同当，只有互相理解，互相信任，才能够携手并肩，迈向胜利。

90. 夫妻生活的艺术

夫妻生活是人一生中伴随自己最长的时光。因此夫妻生活要讲究一定的艺术。

人活一辈子，恐怕夫妻关系是人一生中最亲密的人际关系。人的一辈子大半时间要和自己的老伴度过，夫妻之间要将自己的小家庭营造出温馨的家庭氛围，也要讲究夫妻生活的艺术。其主要体现在双方要交流情感、角色平衡、多讲“废话”和保持沉默。

人们之间的相处，重在双方的交流。只有相互沟通，才能彼此理解。夫妻关系也是如此。有人觉得夫妻已经是老夫老妻了，交流是无所谓的。一项统计表明，大约80%婚外性关系的发生是与夫妻双方没有充分感情交流有关的。由此可见，夫妻之间的交流是维系家庭的重要因素。而交换主要是心理方面的交换。双方只有将心比心，以心换心，多为对方想想，就会体会到对方的难处。

应该承认夫妻间完全没有差异是不现实的，因为有些差异确难避免，而有些人轻视这些差异，造成了一些家庭的解体。但是，在承认差异的同时，夫妻双方还得学一点差异转化的本领。每当两人有步伐不一致的时候，要马上警觉到这种变化，如一方平时有某种业余爱好，或消费心理观念不同，此时夫妻间应保持理智，理应互敬互爱，缩小和消除夫妻间的“角色差异”，以真诚理解，互相接近来实现“角色平衡”，取得另一方的信赖和谅解。

很多夫妻结婚后总感觉生活中缺少点什么，天天在一起只剩下

干巴巴的实话，难免一方快快不乐地诉说。“我那口子像个木头人，同他（她）没啥话好讲，不如到外面逛逛去”。要知道，这时最有可能使“第三者”有机会进入你的家庭。

恋爱时，夫妻双方大都是通过一些琐碎而无关紧要的“废话”来倾诉柔情蜜意。同样在婚后，夫妻间的“废话”是传达感情、信任、尊重的信息波。夫妻的感情就像小河塘里的水，不流不动太平静了，反倒容易干涸。比如，妻子大冷天洗衣服，做丈夫的不妨讲一句：“今天洗衣服蛮冷的，你辛苦了。”妻子当然能听出这“废话”里有你的感激与体贴。夫妻间对另一方的体贴，妙就妙在点点滴滴，一丝一缕的“不知不觉”之中。但是废话唠叨不休，对另一方来说就像被机抢扫射了一般，也会适得其反，所以务请掌握好这个度。

现在大多数家庭进入二人或三人世界，矛盾不断，拌嘴时有发生。保持沉默，总比大家拉开喉咙大声吵嚷要好，家庭生活有些矛盾总不希望张扬，与其双方大声争吵，还不如不说话，暂时沉默为好，而且在沉默之中，夫妻双方都可能冷静下来，沉思和反省自己。但是，沉默时间不能长久，要想到打破沉默的局面。双方的气量都要大一点，要争取主动，主动一方并不等于有错。如果没有一方的主动，那才是下策。

和谐美满的夫妻关系，才是家庭生活成熟的表现。

有些性格不同的夫妻，正在为他们的性格不同而苦恼。因为，他们都认为自己的性格好，而抱怨对方的性格“不好”，并为此经常发生争吵，影响了夫妻感情。因此，私下后悔地说：“当初，我真不该找了一个这样性格的人！……”

可是，如果我们仔细观察一下自己周围所熟悉的夫妻们，又不难发现：不少性格迥然不同的夫妻，他们相处得很好。相反，有些性格相近或相似的夫妻，夫妻关系却不怎么好，甚至经常争吵……这是为什么呢？

事实告诉我们：夫妻相处如何，并不在于性格是否相同、相近或不同。而是在于夫妻之间如何相处。如果性格差异较大的夫妻，都能按以下几点去做，一定会相处得很好，成为恩爱夫妻。

首先，也是最重要的一点，那就是对性格，要有正确的认识，要各自尊重对方的性格。性格是人对事物所表现的经常的、比较稳定的理智和情绪倾向，并无优劣之分，不同于品德。不同性格各有不同的长处或短处。比如，急性子性格多直爽，容易相处，但好发火，发起火来，可能让人忍受不了。相反，慢性子大多态度和蔼，容易相处，办事讲究质量，但速度较慢。性格外向的人则多活泼开朗，而性格内向的人则稳定、深沉。真是各有长短。

其次，各自要扬长避短，异质互补。有了正确认识之后，就要主动地容纳对方，而且在家庭生活中应该发扬双方的长处，避开短处。比如，让善于交际的一方主外，做事心细的一方理财。夫妻双方的经历、兴趣和脾气不同，可以称为“异质”，异质可以互补。急性子同急性子，慢性子同慢性子，虽然性格一致，但闹起矛盾来，前者可能闹得“山呼海啸”，后者则会闹得没完没了不见晴天。相反，急性子慢性子相配，如能注意互补，往往会刚柔相济，急慢相和，动静相宜，进而相得益彰。人的性格也不是永不改变的。夫妻双方也应该注意逐步克服自己的不足之处。比如，性子过急的，要用心克服自己的急躁情绪，办事再沉稳一些；性子过慢的，则应办事再注意一下速度。但应该注意的是，千万不要改造对方，而是要尊重对方，帮助对方。这样，夫妻之间一定会和谐、美满。

91. 相互谦让，收获双赢

夫妻之间只要站在平等的地位上或经常与对方调换角度思考问题，那么很多矛盾都能够得到谅解、理解和化解，彼此僵持的局面就会很快冰释。

爱情生活对男女双方来讲是甜蜜温馨的，但有时它也不是一帆风顺，而是经常伴有小插曲。不过当风雨来临的时候，在爱情的领地里，只有双方相互谦让，风雨才会结束，彩虹才会来临。如果双方互不相让，斤斤计较，那么他们只能整日因鸡毛蒜皮的小事而闹得鸡犬不宁，最终双方的感情只会受到重创，甚至会导致婚姻破灭的危险。

一位新婚不久的女士经常向朋友抱怨："我实在后悔结婚，整日无休止的争吵已经让我精疲力竭。我本来是急性子，绝不服输，而他居然与我一样，也从来不懂得让人，所以我俩就经常因小事而吵得没完没了。有时觉得谈恋爱时候所讲的海誓山盟到了这时早已抛到九霄云外，以前那个温柔体贴的他不知到哪里去了？"

其实夫妻之间存在矛盾很正常，关键是彼此要懂得相互谦让。"清官难断家务事"，你说你有理，我说我有理，如果双方只是站在自己的立场上看问题，从来不为别人着想，那只能是走向歧路，越走越远。有时两人互不理解，稍不让步就拳打脚踢，发生"家庭暴力"。

罗某曾经有过一次短暂而不幸的婚姻，两年前经人介绍与马某

结婚。两人婚后夫妻感情一直不错，不久两人便有了可爱的宝贝儿子。马某为了养家糊口，决定自己外出打工。在这期间，罗某与公婆因家庭琐事发生了一些小摩擦。马某回来听说此事后，未听取妻子的辩解，便与之分居，两人原本不错的关系一下子闹成了僵局。一天两人又因家庭琐事发生争吵，马某新仇加旧恨，怨上心头，结婚以来第一次殴打了妻子。妻子罗某痛不欲生，望着自己熟睡的儿子，为了报复男家，让其绝子绝孙，她产生杀子离世的念头。于是她当即拿起自家案板上的菜刀，狠心地在儿子的脖子上割了两下。一瞬间一个幼小无辜的生命就这样悄无声息地离去。第二天罗某被公安民警抓获，原本看上去知书达理的罗某竟然能将自己的亲骨肉残忍杀害，这让当地群众十分意外。这件事情教训深刻，让人痛心。如果丈夫能够理智一点，就不会殴打妻子，如果妻子谦让一点，就不会杀儿子，但是他们都只是为了自己一时的冲动，造成了不可挽回的惨剧，就这样，一个活生生的生命就被残忍地杀害了，一个曾经美满的家庭就这样被破碎了。

家庭是社会的细胞，家庭的安宁关系着社会的稳定。因此婚后的夫妻双方一定要彼此尊重，相互理解与谦让，只有这样双方才会双赢。

92. 过分猜疑要不得

天下本无事，庸人自扰之。譬如说猜疑，它常常会平白无故地惹出一些令人费解的事端。

容易误事和坏事的心理障碍其实就是猜疑。猜疑是各种不确切的信号在特定的生活背景中汇聚而成的疑惑。它有时可以济事和成事，有时可以误事和坏事。对某些难以把握的事情有一点猜疑之心，使自己对生活中某些不测之灾早有心理准备，常能避免一些盲目的蛮干和冒然行止。但问题严重的是，有一些人似乎神经过敏，动不动就捕风捉影地胡乱猜疑别人，怀疑了许多本不该怀疑的人和事，也相信了许多本不该相信的人和事，把怀疑一切和相信一切都绝对化，这便陷入了涉足社会的心理误区。陷于这些误区也就很有可能陷入了人生败局之中。

有位伟人曾说过："猜疑之心犹如蝙蝠，它总是在黑暗中起飞"。猜疑之心令人迷惑，乱人心智，甚至有时使你辨不清敌与友的面孔，混淆了是与非的界线，使你的家庭和事业遭受损害和失败。

人家本来对你怀有好感，或曾经还是好友，你却以人家的某一句无意识的话，某一细小的无意识的动作或一个眼神，便怀疑别人在搞你的名堂，在暗中捣你的鬼，在议论你，在说你坏话，从而对他生出偏见，或中断与他的交往，断绝与他的友谊。你还可以把一对男女的一次极为正常的交往，猜疑为偷情。把所有女人给丈夫的信都疑为情书，或者把所有男人给妻子的信都疑为情书。

如果没有任何把柄，就疑为精神恋爱。所以，对一个家庭来说，好猜疑往往是造成夫妻不和、家庭分裂的原因之一。因夫对妻或妻对夫之间无端猜疑引起、本来无事却生出了事、本来忠贞的因被怀疑不忠而导致后来果然不忠的事时常发生。或者，因一方无法忍受另一方长期的无端猜疑而产生厌恶和烦恼，以致最后决裂的事时常发生。

没有几个人愿意与一个好猜疑的人交往，害怕引出一些无端的麻烦，他们大多对你避而远之。故好猜疑者多为孤独者，而你的孤独却不是哲学家高雅的孤独，要去世俗之外寻找新的生命和思想。你是处在得不到别人帮助的孤独，一种卑贱的孤独。你会处处行路难，其生命的能量无法施展，其智力和才华也无法展开，事业很难有成。

行动迟缓，遇事犹豫不决，经常使人陷入进退两难境地。好猜疑又行动果敢的人是极罕见的，培根曾说亨利七世是一个这样的人。更多的好猜疑者伴随着胆怯和畏惧的个性，这更加要命，不克服这种个性缺陷，你只能去凄凄惨惨戚戚地经营人生。

好猜疑之人，不止一味心思地去揣测、怀疑别人，而且经常捕风捉影般地猜疑自己，白日做梦般地担忧灾难即将临头。

疑心病便是一种自我担扰的毒瘤。脉搏少跳了一下，怀疑自己的心脏出了毛病；有人患小儿麻痹症，自己的脖颈有点僵，就害怕得要命；略微有点热度，就愁眉苦脸。幸而大多数人的这种忧虑只是不长久的。但是真正患疑心病的人，无时不在忧愁自己生病了。他们到处求医，反复进行各种身体检查。虽然检查结果并不支持任何躯体疾病的诊断，但是他们却不相信这无病的报告，仍坚持以自己躯体症状的自我感觉作为疾病的证据。甚至自己胡乱地买来些自己以为对症的药物大量吞服，直至缠绵床第这才心安。

某大学曾对 3200 名男女生进行问卷调查，其中有一个问题是："在生活中，你最害怕什么？"有 2800 多名学生回答是："怕别人

在背后议论自己。”如此高的比例说明一个道理，大多数青年总是猜疑别人对自己的看法，其实这反过来讲，就是青年人在社会交往中又总是对别人有疑心。

有这种猜疑心理的人对别人总是抱有不信任态度，认为人都是自私的，人生带有很大的虚伪性，因而很难有什么信任度可言。于是在这种心理的作用下，总以一种怀疑的眼光看人，对人存有戒心，自己不肯讲真话，戴着假面具与人交往。这种人实际上是不可能交到至友，往往会显得很“夹生”。因此，疑心是交友的大敌，它会使双方之间经常处于怀疑他人的紧张戒备状态，防范犹恐不及，哪里还有精力和心思去增进相互了解。

疑心，作为一种复杂的社会心理，产生的原因是多方面的。首先大多由于其生理气质没有健康正常地发展，没有乐观通达的处世态度和坚强的自信心理，忧心忡忡，一步一步地内向化，经常处在自我封闭状态。他不知道每个人都有一个独立完整的个性世界，哪里会人人都有闲工夫专门搬弄你的是非呢？他总是用一己的狭隘偏见为尺度去衡量所有的人，即所谓以小人之心度君子之腹。以为人人都像他一样的思考，一样的见解。

其次是“心私则生疑”。这里的“私”主要是指自我意识太强，对周围人们的议论比较敏感，担心别人背后说不利于自己的话，于是便疑神疑鬼的，陷于一种自我恐惧的错误的自我防卫。渴望尊重和评价，又怕得不到，患得患失，无端的猜疑。再次是误会。大千世界，万事万物，错综复杂，即使双方感情、友谊深厚，也难免有时会发生误解。于是错误地理解他人的言行，轻信流言蜚语，造成疑心，形成裂痕。

总之，不了解人、不了解世界、缺乏判断力，是造成好猜疑、神经过敏、判断错误、发生误会的主要原因。

因此，克服多疑，克服神经过敏的缺陷，就得从走出自我中心开始。把自己从内向的趋势拉转到外向的趋势，面向外部世界，面

向他人，多去交往，多去了解，以获得对人对事物的正确认识和准确判断。

在了解他人、了解外部世界的过程中，自觉地培养自己理解他人、理解世界的气质，形成乐观通达的开朗个性。

世界上没有一个人是不能理解的，没有一件事是不能理解的。

你如果怀疑某个人、某件事，最简单的办法就是去与那个人交谈，坦诚而友好地与他交流自己的看法，获得真实的认识，从而达到理解。一旦理解了，你就不会再挂在心中，不再记恨那个人了。

消除误会的办法就是面对面的交流。这比任何旁敲侧击，迂回了解、间接道听途说都省事而见效。

相信别人，相信自己，相信这个世界。走出神经质和绝对化的阴影，这样你才会拥有那份轻松快乐的心情，你才会拥有和谐完美的人生。

93.好马也要吃回头草

“好马不吃回头草”，这是一般人坚持的做人原则。但是有时事实并非如此，有时自己挫败的经历会使自己更加珍惜以前的时光。

有一个小伙子经人介绍认识了一位女友，两人一见钟情坠入爱河。然而正当此时，他的女友却这山望着那山高，不久又结识一位高干子弟，由于对方甜言蜜语很会讨好女人，再加上人才家境均超过她过去的男友，于是，她便同他提出分手。他正沉醉在爱情的甜蜜与幸福之中，听到这一消息后顿时如雷轰顶，陷入失恋的痛苦之

中。在很长一段时间里，他整天异常苦闷，彻夜失眠，失恋的滋味恐怕大多数人都品尝过。真可谓剪不断，理还乱。为了使自己尽快从痛苦中解脱出来，他把全部精力倾注在事业上，工夫不负有心人，不久即小有成就。而此时，他以前那位女友突然又找到他，痛哭流涕地要求恢复关系。原来，那位女友和他分手后，与那位高干子弟相处了一段时间，很快发现此人是金玉其外，是位品行不端的花花公子，于是断然与他断绝了往来。想起与过去的男友相处的那些幸福甜蜜时光，这位少女追悔莫及。经再三考虑之后，决定向旧男友说明一切，并恳求对方的谅解。当时，小伙子颇感犹豫。正所谓旧情难舍，但考虑到周围人的闲言碎语，该不该吃“回头草”颇费踟躇。有不少人也劝他快刀斩乱麻与女友彻底断绝往来，“好马不吃回头草”，天下有的是靓女子，三条腿的蛤蟆不好找，两条腿的活人有的是，“天涯何处无芳草”，大丈夫又何患无妻呢？这位小伙子是位讲义气重感情的人，他想起过去自己与女友相处的那段时光，女友身上的诸多优点，女友在自己面前流下的悔过眼泪……最后，他毅然决定与女友重续旧缘。后来，两人终于喜结连理，婚后两人家庭美满幸福，妻子成为了得力的贤内助，丈夫的事业也蒸蒸日上。

“好马不吃回头草”，不少人因此而丧失了许多机会。绝大多数人在面临该不该回头时，往往意气用事，忍不得闲言碎语，抛不开面子，明知“回头草”又鲜又嫩，却怎么也不肯回头去吃，以为这样才是有“志气”。其实，在面临回不回头的关卡时，他所要考虑的不是面子和志气问题，而是关乎自己切身利益的现实问题。如果仅仅为了一时的面子而错过了一段良缘，那绝对是得不偿失，若干年后他一定会后悔不已。

94. 从弱点处攻克对方

每个人都有自己的弱点。为人处世时，如果设法从别人的弱点入手来达到目的，就会事半功倍。

拿破仑的妻子约瑟芬是前博阿尔内子爵夫人，她美貌如花，却生活放荡。当年她和拿破仑新婚不久，拿破仑奉命在意大利和埃及战场浴血搏斗。但是她却与一个叫夏尔的中尉偷情私通，对拿破仑毫无忠贞可言。她本以为拿破仑会战死沙场，已经不准备等待他回来。

1799 年 10 月，拿破仑从埃及回到法国并受到人们热烈欢迎的消息传到巴黎后，约瑟芬十分意外。拿破仑成了欧洲最知名的人物，法国的救星，前程无量。她欺骗了拿破仑，并想抛弃他，这时她万分后悔。于是她不辞辛苦，坐着马车，长途跋涉，去法国南部的里昂迎接拿破仑。她想在拿破仑与家人见面前见到他，并趁着他的兴奋蒙骗住他，不使自己的丑事暴露。

她好不容易到达里昂，可是拿破仑已从另一条路走了，并与家人会合。拿破仑对妻子的不贞早有耳闻，只是不怎么相信，当他确信约瑟芬对他不忠时，他暴跳如雷，下定决心与其离婚。约瑟芬知道大事不好，日夜兼程赶回巴黎。拿破仑吩咐仆人不让她走进家门。她勉强进了门，只觉心跳气急，不知怎样来应付与丈夫见面的场面。片刻之后，她静下神来，决定壮着胆子去见丈夫。

约瑟芬来到拿破仑的卧室门前，轻轻敲门，没有回答。转动门

把，无济于事。她再次敲门，并温柔而哀惋地呼唤，拿破仑没有理睬。她失声大哭，短促呻吟，拿破仑无动于衷。

她哭着，用双手捶打着门，请求他原谅，承认自己一时的轻率、幼稚而犯下了错误，并提起他们以前的海誓山盟……说如果他不能宽恕，她就只有一死。这些仍然使拿破仑无动于衷。约瑟芬哭到深夜，不再哭了，她忽然想起孩子们，眼睛一亮，燃起了希望之光。她知道，拿破仑爱她的两个孩子奥当丝和欧仁，尤其喜欢欧仁，这是打动拿破仑心肠的好办法。倘若孩子们求他，他可能会改变主意的。孩子们来了，天真而笨拙地哀求着说："不要抛弃我们的母亲，她会死的……还有我们，我们怎么办呢？"

人心都是肉长的，约瑟芬这一招终于成功。拿破仑虽然怀疑约瑟芬已背叛了他，然而她的哭声在他的脑海里泛起他们相爱时的美好回忆。奥当丝和欧仁的哀求声冲破他心中设下的防线，他已热泪盈眶。于是，房门打开了，拿破仑与约瑟芬终于能够重归于好。后来拿破仑登基时，约瑟芬成了皇后，享受荣华富贵。

约瑟芬抓住拿破仑喜欢小孩这一弱点，才打动了拿破仑，而重归于好，否则历史将会改写了。

如果我们在处世中能抓住对方的弱点，然后进行深入的强攻，一般来说，是能够做到要风得风，要雨得雨的。这样的一生当然会是美好灿烂的一生。

95. 发生矛盾时适当妥协

男女双方相处的时间一长，难免有小矛盾，当矛盾发生时，双方要彼此相互妥协，问题才能尽早解决，否则只能是相互埋怨。

“妥协”有时候会被认为是屈服、软弱的“投降”动作，其实“妥协”是非常务实、通权达变的丛林智慧。凡是人性丛林中的智者，都懂得在恰当时机接受别人的妥协，或向别人提出妥协，毕竟人要生存，靠的是理性，而不是意气。

为人处世中的争斗有很多种解决方式，“妥协”是其中的一种。“妥协”是双方或多方在某种条件下达成的共识，在解决问题上，它不是最好的办法，但在没有更好的方法出现之前，它却是最好的方法，因为它有不少的好处。

因为妥协可以避免时间、精力等“资源”的继续投入。在“胜利”不可得，而“资源”消耗殆尽日渐成为可能时，“妥协”可以立即停止消耗，使自己有喘息、整补的机会。也许你会认为，“强者”不需要妥协，因为他“资源”丰富，不怕消耗；理论上是这样子，问题是，当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时，强者纵然得胜，也是损失不少的“惨胜”，所以强者在某些状况下也需要妥协。

在做人的场合上可以借助妥协的和平时期，来扭转对你不利的劣势。对方提出妥协，表示他有力不从心之处，他也需要喘息，说不定他根本要放弃这场“战争”；如果是你提出，而他也愿意接受，并且同意你所提的条件，表示他也无心或无力继续这场“战争”，

否则他是不大可能放弃胜利的果实的。

因此，“妥协”可创造“和平”的时间和空间，而你便可以利用这段时间来引导“敌我”态势的转变。

因为妥协可以维持自己最起码的“存在”。妥协常有附带条件，如果你是弱者，并且主动提出妥协，那么可能要付出相当的代价，但却换得了“存在”；“存在”是一切的根本，因为没有“存在”就没有明天，没有未来。也许这种附带条件的妥协对你不公平，让你感到屈辱，但用屈辱换得存在，换得希望，相信也是值得的。不过，“妥协”要看是什么状况：

（1）要看你的大目标何在，也就是说，你不必把资源浪费在无益的争斗上，能妥协就妥协，不能妥协，放弃战斗也无不可。但若你争的本就是大目标，那么绝不可轻易妥协。

（2）要看“妥协”的条件，若要面子就要求面子，要里子就要求里子，但不必把对方弄得无路可退，这不是为了道德正义，而是为了避免逼虎伤人，是有利害考量的。如果你是提出妥协的弱势者，且有不惜玉石俱焚的决心，相信对方会接受你的条件。

96. 不能过分依赖对方

男女双方感情和谐固然是一件好事，但是也不能过分依赖对方，让对方没有自己的私人空间，这样的爱只能适得其反，影响甚至破坏双方的情感。

肖风在某大公司工作，收入不错，人又长得潇洒英俊，是许多女孩子心目中的理想伴侣。他的女朋友名叫丁雅，在另一家公司工作。两人相互欣赏，感情甚浓。一次，丁雅要代表公司到外地去出席一个订货会，肖风知道后，央求她跟老板说派别人去，肖风说："我一天也不能忍受没有你的日子，真的，我怕你离得太远，会失去你。"肖风脸上可怜巴巴的表情让丁雅大感失望，她想不到自己的男朋友内心会如此软弱。丁雅在出席订货会期间，肖风每天至少给她打两个电话，一打就是半小时以上。丁雅觉得和这样一个男人在一起，是一件很可怕的事。订货会过后，丁雅悄悄办了离职手续，去了一家新公司，再也不愿见到肖风了。

女人希望自己的意中人是一个强者，无论在感情上，还是在经济上，都不愿男人过于依赖自己。即使男人并不强大，也应表现得强大，否则，就不可能打动女人的芳心。

（1） 懂得女人想要的东西

人的天性总是渴望得不到的东西。在任何时间任何地方都能到手的东西，总不及难以获得的东西更令人心痒难耐。

如果你是个软弱而依赖成性的男人，必须学会表现得独立而自

信。开始时你或许只是伪装，但当你尝到这么做的好处，它就会成为你真实个性的一部分。你必须让她意识到，在拥有她或失去她的情况下，都能好端端的生活。

不论一个女人多么成功、坚强和独立，她都要找一个自己尊敬、仰仗和佩服的男人。她在找寻自信的男人的过程中，会考验你。当她发现你软弱、缺乏新鲜感、依赖成性、乏味之后，你跟这个女人发展罗曼史的希望就破灭了。

因此，在和意中人交往时，你可以表示对她的亲近之意，但不可依赖她，你不妨与她若即若离。如果你在别的女孩中有人缘，也不可为了讨好她而故意疏远。当然，若即若离之法对缺乏信心的女孩并不适用。

（2） 男女双方应该刚柔相济

在刚柔之间取得完美的平衡，并非大多数男人天赋的长处所在。这需要时间来培养。只要细心观察身旁女伴对你行为的反应，你就能清楚地知道，哪些方面你还需要继续改进。完美的男人是女人造就的，但这不是女人刻意经营的结果，而是男人主动迎合的结果。

97. 恋爱用用小“技巧”

凡事都有小技巧，谈恋爱也是如此。懂得这些小技巧，将会使人如虎添翼、得心应手。

小丽身材窈窕，爱上了帅气的男孩大伟。大伟略显腼腆，让小丽略施小计，两人便倾心相爱，很快堕入爱河。小丽在与大伟相恋的日子里，感到甜蜜无比。她有点多疑，生怕有一天男友会变心抛弃她。于是她一有机会便与大伟在一起，不留给他半点独处的时间。最后大伟被小丽的热情所打动，两人很快便走入了婚姻的殿堂，成立了幸福美满的家庭。

俗话讲，“栽花容易养花难。”爱情这株鲜花也一样，需要双方用心呵护，悉心滋养。只有这样，彼此才用理解、尊重与信任来对待对方，因而爱情之花才会盛情开放。

在谈恋爱的过程中，男女双方要讲究一定的技巧。其主要包括以下几点：

（1） 双方要两情相愿，互相尊重

感情是建立在双方相互信任的基础上的。只要彼此真心相爱，就不需要海誓山盟的承诺，也不必做任何虚假的感情保证。

（2） 别让爱情成为囚笼

男女双方毕竟是不同的个体，都有自己的空间，自己的朋友。千万不能因为爱情而对双方产生束缚，要让对方如同以前自由地呼吸。

（3） 不要成为爱情的附属品

如果你完全依赖对方，等于放弃了自我，那么，爱的吸引力也就消失了。因为当初对方所爱的正是那“真正的你”。现在，你变成了对方的附属品，就好像是粘在对方身上一般，反而给了对方一份被束缚的感觉，这份黏糊糊的爱还会有吸引力吗？

你要做你自己，不要变成对方的另一半。自己主宰自己，这才是真正的安全。

只有你才知道你自己的目标。过分地依赖别人只会增加你无助的感觉。不要害怕犯错，犯了错，可以从头再来。

只有你才应该对你自己的生命负责，了解自己的优点和缺点会对你有帮助，你会有一个理性的自我概念。

你可以适度地依赖对方，刻意地制造一种你需要对方的感觉，让对方觉得受到重视，而不是你必须完完全全地依赖对方。

（4） 要原谅对方的过错

世上没有完美的事物，感情也一样。要原谅对方的过错，因为你也一样会有过失。爱到深处，可能产生“恨铁不成钢”的感觉，似乎对方一点细微的过错都是感情的瑕疵。

（5） 要懂得保持神秘感

男女间的恋爱，是人世间最奇妙的事情，既要忠诚坦白地相处，但同时也要保持一部分秘密。如此，才能抓住对方的好奇心，并保留一点期待的感觉。这一点，在女性尤为紧要。

（6） 忘却过去伤心的历史

在认识对方之前，男女双方可能有过恋爱经验，假如你认为对方还忠实，你还爱对方的话，就不应该刨根问底追问对方从前的事。因为这一举动，往往会令对方尴尬，反觉你量窄多疑，减少了对你的信心，而且在这种情形下，对方纵然说出，也未必是真实的，不过是多此一举罢了。记住，对待对方的过去，最好的办法是置之一笑，令它随风而逝。

（7） 一味迁就不是办法

恋爱是男女双方情感的交流，只有互相谅解、彼此体贴才能顺利圆满。初恋时有的人为了获取对方的好感，对于对方的一切要求，百依百顺，不敢说半个不字，以为这样才能培养感情。殊不知，一味的迁就等于纵容，天长日久，对方就会像一个被惯坏的孩子，变本加厉地折磨你，而且对你的迁就毫不领情。试想，哪一个男人会喜欢一个“应声虫”般的小女子呢，这样，你们爱的小舟便很有搁浅的危险。

（8） 理智处理爱情

在初恋时，不要轻易答应对方的不合理要求。这一点，在女性方面更应注意。一些女孩，由于深爱对方，深怕拒绝对方，会破坏彼此的感情。其实这不必害怕，如果是要靠这种行为才能维持的爱情，已经不是爱情，而是肉欲了，纵然失去，也不足惜，反而应该庆幸你早点逃离了魔爪。如果真的答应了，反而会给对方一个弃你而去的理由。他或许会想，你真是个随便的人。

因此，交往过程中，要用理智擦亮你的眼睛。这样，才可以使自己看清楚对方的一切，看清楚他是否真的与自己合适，才不致误坠情网造成悲剧。

98. 夫妻之间避免唠叨

在家庭生活中，夫妻之间磕磕碰碰在所难免，有时妻子会因一件小事耿耿于怀，时常唠叨，这时丈夫会感到很烦，夫妻之间的矛盾便会加深。因此夫妻之间避免唠叨是缓减双方矛盾的重要方法。

众所周知，女人爱唠叨，她们会因一件小事而斤斤计较，非得争个鱼死网破。对于经常唠叨的妻子，丈夫经常是心里嫌烦而又苦无良策。唠叨尽管是夫妻间的常见病，但要想根治它实属不易。如果你遵循下述良策，你可使自己的家变成“无唠叨区”，全家人便会充满更友爱，生活温馨。

（1）男人要爽快地答应女人的正当要求

很多时候，男人办事喜欢拖延时间，本来可以马上办了的事情，他们总是一拖再拖，等到事情迫不得已时才着手去做。婚姻学家梅洛迪·洛曼说：“女人若不提明确要求，男人就可能误解或忽略她的需要。”因此男人对于女子的要求要赶快去做。比如一家人厨房10英尺高的天花板上的灯泡坏了，换灯泡当然该是6英尺多高的丈夫的活儿。

（2）夫妻双方要体谅，不责怪

一对新婚夫妇合用一个活期存款户头。丈夫是一名簿记员，有良好的职业习惯，每次开支票用钱都记了账。但妻子很少记账。每当银行寄来透支单时，丈夫就唠唠叨叨地责怪她。妻子保证下次一定记账，但到月底，银行结单仍是透支，两人又开始重复老一套。现实中许多夫妇都陷于这种无赢家争论模式。一名银行出纳建议这对夫妇采用复写纸支票，这样可自动留下副本。问题轻易地解决了。

（3）夫妻之间解决问题，要善于抓住问题焦点

有这样一个事例：妻子在出门前叮嘱丈夫：“我今晚要做一桌风味独特的晚餐，你务必7点钟赶回家。”然而到了晚8点整，丈夫仪态悠然地迈进家门。“你总是迟到！”妻子发火道。“你总是唠叨。”丈夫回嘴道。

夫妻间无休止的唠叨只会导致一种恶性循环，使争执焦点从本来的问题转向唠叨本身。而抓住问题焦点，及时得以解决便会使矛盾最终根除，双方不再相互埋怨。不要用威胁或恼怒口吻，少用

“不许”“不该”等否定词，而多说“请”“谢谢”等。

有些男人不愿被指使，不会你叫他干啥他就干啥，至少不会立刻动手。遇到这种男人时，女人还往往以为是话没说清，以为只要让他心领神会了，他就会即刻照办，所以她一再重复。但他仍拖延行动，因为他不想有那种遵命办事之感。遇到这种男人的确头痛。但若能“因人制宜，灵活施法”，总能找到开锁的钥匙。

一个房地产代理人叮嘱她的丈夫做家务总无下文，她一再唠叨，他就一再躲避。后来她“改法施教，以写代说”，把需要干的家务活一条条写在纸上，贴在冰箱上。“以后我每次下班回家时，”她说，“丈夫已把一切收拾停当。”

99. 世上没有浪漫的爱情

金无足赤，人无完人。现实毕竟不是圆满的，因此，那些追求完美的青年男女迟早会被现实的残酷所打击。

平日里，谈恋爱的男士希望自己的女友才貌双全，知书达礼；女士希望自己的男友帅气大方，家财万贯。孰不知，金无足赤，人无完人。很多人之所以被人们称为“剩男剩女”，就是因为他们的择偶标准过于理想化。他们既希望有钱有房，又希望对方人品极高。只要在双方恋爱的过程中发现对方的缺点，就觉得自己十分不满意，于是两人便分手。就这样一晃两三年过去了，自己的同学都早已成家立业，而自己尽管谈了不少对象，至今仍是单身一人。

小王、小张和小李既是大学同学，又是舍友，因此她们的关系十分亲密。她们之中小王相貌平平，但很有才气；小张长得最漂亮，却成绩最差；唯有小李各方面都没有十分突出的地方。三人平日里是无话不谈的好朋友。到了交男友的年龄了，同班的其他同学很多都已经成双成对，但惟独她们三人是单身。这时无论父母还是同学都经常对她们讲，是到了谈恋爱的时候了。在择偶标准上，她们三人各有千秋，有一定的分歧。小王希望自己的爱情是浪漫的，自己的男友也应该是体贴自己而又有钱的；小张则是觉得婚姻是一辈子的事情，只要男友长得帅就足矣；小李的要求很实在，只要男女之间情投意合，其他一切都是次要的。

小王在一次聚会中经朋友介绍认识了在邮政局工作的黄某。黄某非常欣赏小王的才气。但是小王是浪漫主义者，他觉得黄某尽管是公务员，自己也已经买了房，条件是不错。但是他身材不高，比自己还矮 2 厘米，走到一起会觉得特别别扭。尽管黄某相中了她，一直在追求她，但是总是被小王拒绝。小王的这段初恋就这样不了了之。后来小王的表姐为她相中了一位身高一米八的小伙子。那年轻人特别勤快，而且会说话。小王和他见面后，双方一聊她才知道对方是初中文凭，小王觉得自己是大学生，找一个初中生实在不配，当场找了个借口便拒绝了对方。后来她又先后找了三四个男友，但是都没有她理想中的完美主义者。最后不论家人，还是朋友，都觉得她的要求太高，实在对她十分失望。

小张身材苗条，她只希望自己的男友长得帅，和自己看上去是男才女貌即可。在一家美容院里，她看上了美容师杨某。杨某本人很有气质，加上他特殊的发型，很有明星的派头。当时小张第一回去这家美容院，她对杨某一见钟情。于是两人开始谈起了恋爱。两人一聊，他们是同乡，不过当小张将黄某带回家里时，她的母亲不同意。因为她的母亲打听过，男方家里不是很富裕，而且只剩下了父亲。但是由于小张执意坚持，母亲也是没办法。不久两人便走上

了婚姻的殿堂。

三个同学中，小李最普通，但是她特别善良，为人厚道。一次无意中，她遇上了自己的高中同学胡某。胡某当年就曾对她有所表示过爱慕，不过被她拒绝了。两人的邂逅相遇，重新点燃了那段恋情。一年后两人也迈入了婚姻的殿堂。

同样是三个一起经历大学时光的姐妹，唯独剩下小王没有成家。她一直希望找到十全十美的男友，能给自己带来浪漫的爱情，让自己婚姻美满。其实世界上没有浪漫的爱情，也没有完美的人。小王的要求只能是水中月镜中月，只能是奢求。有时即使遇上了浪漫的爱情，但是婚后两人还是要面对现实的生活，还是要为“柴米油盐酱醋茶”而发愁，到时浪漫只会显得苍白无力。因此，心中怀着浪漫爱情的青年男女们，请尽早现实一点！

100. 别因小事伤和气

有的夫妻之间经常会因一些不值一提的小事儿大动干戈，其实这原本可以化解的矛盾，往往因他们的互不让步而难以消除。谨记千万不要因鸡毛蒜皮的小事伤了和气。

有一对年轻夫妇吃完饭后准备到附近的公园闲谈。那天妻子心情愉悦，无意中冒出一句不太顺耳的话。丈夫听后心中不快，与妻子争吵起来，最终幸亏有过路人的劝阻，否则两人差点打起仗来。

现实中像这样因小失大的例子数见不鲜。事后仔细想来，只要双方不太较真，任何小事不久就会被忘却，然而如果他们有点小心

眼，太在意身边那些琐事，潜在的争执便应运而生。

其实，大多数人的烦恼并不是由多大的事情引起的，其大多是来自他们对身边一些琐事的过分在意。比如，在有些人那里，别人说的话，他们总喜欢句句琢磨，有时别人无意的一句话会引起他的多疑；他们对自己的得失总是耿耿于怀，对于周围的一切过于敏感，总是曲解和夸张外来信息。祸患积于忽微，长此以往，许多小烦恼会成为大烦恼，有时还会对身体造成危害。

早在两千多年前，雅典的政治家伯里克利斯就向人们发出振聋发聩的警告：“注意啊，先生们，我们太多地纠缠小事了。”后来法国作家莫鲁瓦更是深刻地指出：“我们常常为一些应当迅速忘掉的微不足道的小事所干扰而失去理智，我们活在这个世界上只有几十个年头，然而我们却为纠缠无聊琐事而白白浪费了许多宝贵时光。”这句话实在发人深省，人的精力毕竟是有限的，过于在意琐事分散了人们的太多精力，最终本末倒置，重要的事情被落下。

不对小事太在意，就是别总将一些鸡毛蒜皮的小事放在心上，别去钻牛角尖，太在意面子，别事事“较真”、小心眼；别把那些微不足道的鸡毛蒜皮的小事放在心上；别过于看重名与利的得失；别为一点小事而着急上火，动辄大喊大叫，以至因小失大，后悔莫及；别那么多疑敏感，总是曲解别人的意思；别夸大事实，制造假想敌；别把与你爱人说话的异性都打入“第三者”之列而暗暗仇视之；也别像林黛玉那样见花落泪、听曲伤心、多愁善感，总是顾影自怜。要知道，人生有时真的需要一点大气。

不在意也是在给自己设一道心理保护防线。不仅不去主动制造烦恼的信息来自我刺激，而且即使面对一些真正的负面信息、不愉快的事情，也要处之泰然，置若罔闻，不屑一顾，做到“身稳如山岳，心静似止水”，“任凭风浪起，稳坐钓鱼台”。

这既是一种自我保护的妙法，也是一种坚守目标、排除干扰的妙策。我们的精力毕竟有限，假如处处纠缠琐事，被小事所累，我

们一生必将一事无成。

不在意也是一种豁达、大度与宽容。海纳百川，有容乃大。有宽广的胸怀和气度，是很容易告别琐屑与平庸的。而当你实现豁达与宽容，自然会产生轻松幽默，从而洋溢出一种性格的魅力。

不在意，最终体现的是一种修养，一种高尚的人格，一种人生大智慧。那些凡事都与人计较、锱铢必较的人，自以为很聪明，其实是以小聪明干大蠢事，占小便宜惹大烦恼；而不在意，乃是不争，无为之为，大智若愚，其乐无穷。

不在意的人，是超越了自我的人，也是活得潇洒的人。因为免了琐事的羁绊和缠绕，也就使自己获得了解放，自有一片自由的天地任你驰骋。

当然，不在意并不等于逃避现实，不是麻木不仁，不是看破红尘后的精神颓废和消极遁世；不是什么都冷若冰霜、无动于衷的作家笔下的“局外人”。而是在奔向大目标途中所采取的一种洒脱、豁达、飘逸的生活策略。倘能如此，自然会拥有一个幸福美妙的人生。如此看来，性格是决定命运的。